ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
на рубеже веков

В.Л.Иноземцев

ПРЕДЕЛЫ «ДОГОНЯЮЩЕГО» РАЗВИТИЯ

· ЭКОНОМИКА ·

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

на рубеже веков

В.Л.Иноземцев

ПРЕДЕЛЫ «ДОГОНЯЮЩЕГО» РАЗВИТИЯ

Москва
«Экономика»
2000

УДК 330.34(5)
ББК 65.011
И 67

ISBN 5-282-02047-5

© Иноземцев В.Л.., 2000
© Оформление, оригинал-макет ЗАО
«Издательство «Экономика», 2000

Алексею Ивановичу Антипову –
товарищу, другу, учителю

ВВЕДЕНИЕ

Двадцатое столетие, как никакое другое в тысячелетней истории России, воодушевляло населяющие ее народы возвышенными надеждами и лишало, казалось, всякой перспективы. Оно было щедрым невиданными взлетами, блестящими победами и тяжелыми падениями, унизительными поражениями. Встретив начало века в поисках собственного пути, пригодного лишь для нее одной, наша страна на протяжении последовавших десятилетий не раз выступала в роли вершителя судеб цивилизации, но в конце столетия мы вновь оказались перед роковым выбором, причем, как в старинной сказке, налево (направо?) пойдешь — получишь полномасштабную экономическую катастрофу.

Путь, проделанный Россией на протяжении последних лет, вызывает множество вопросов, на которые невозможно дать однозначные ответы. Историки изучают военные и политические аспекты минувшего, социологи исследуют внутренние закономерности развития советского, а позднее российского общества, экономисты оценивают эффективность плановой системы хозяйства и результативность реформ, предпринятых в конце столетия. В нашей книге мы попытаемся отвлечься от анализа прикладных проблем и рассмотрим историю нашей страны на фоне экономической и социальной эволюции других государств современного мира. Понимая, что Советский Союз и Россия были и остаются для наших соотечественников единственной страной, которую они могут назвать своей Родиной, мы предлагаем сопо-

ставить проблемы ее развития с проблемами других стран и народов, составляющих наравне и по одному праву с нами современную цивилизацию. Только в этом случае, по нашему глубокому убеждению, результатом исследования может стать не идеологизированная доктрина, проповедующая возрождение великодержавности, а концепция, реалистично отражающая место России в глобальной экономике XXI века, помогающая определить достижимые цели и наметить оптимальные пути движения к ним.

История России никогда не была историей страны, передовой в хозяйственном и политическом аспектах, но в то же время была историей государства, необычайно быстро сокращавшего эпохальные разрывы между собой и своими соседями. Во времена основания Византийской империи территория, на которой позднее сформировался "третий Рим", была обиталищем племен, не знавших городского хозяйства, но к XI веку крупные русские города стали очагами христианской культуры, а некоторые из них и образцами средневековой демократии. В конце XIII столетия, когда на Западе блистали св. Фома и св. Франциск и в североитальянских государствах было отменено крепостное право, русские княжества были разорены монголами, но уже через двести лет Московское государство стало самым большим в Европе. В XVII веке, когда в европейских монархиях формировались основы капиталистического хозяйства, англичане, испанцы и португальцы владели колониями на всех континентах, а прогресс наук возвещал приближение царства Разума, Россия оставалась отрезанной от всех морей континентальной страной с натуральным хозяйством и патриархальным общественным строем, но уже в середине XVIII века она оказалась ведущей европейской нацией с развитой промышленностью и культурой, громадными армией и флотом, со столицей, поднявшейся среди чухонских топей. К началу 60-х годов XIX века вновь образовался разрыв; однако в это время сама Западная Европа перестала играть роль бес-

спорной мировой доминанты. Наступала эпоха неопределенности, когда "догоняние" ушедших вперед лидеров уже не могло быть политическим императивом великой державы.

Октябрьский переворот, на наш взгляд, явился, помимо прочего, своеобразной реакцией на это положение; новые формы социальной организации должны были стать инструментом выведения России в лидеры мирового прогресса. Однако если на идеологическом уровне новый статус страны можно было продекларировать без каких-либо дополнительных усилий, для его практического подтверждения необходимы были впечатляющие экономические результаты, нужна была хозяйственная система, эффективность которой задавала бы мировые стандарты. Впервые за всю тысячелетнюю историю страна взялась не "догнать" западные государства, используя заимствованные у них методы и технологии, а достичь более высокого уровня развития, создать качественно новую хозяйственную и социальную реальность.

Неудачи на этом пути не заставили себя долго ждать. Первой из них стал крах иллюзий о естественном характере социалистического общества, о возможности его быстрого построения на основе "военного коммунизма". Уже через три с небольшим года после прихода к власти большевики вынуждены были изменить тактику и объявить о нэпе — новой экономической политике. Оказалось, однако, что, способствуя хозяйственному прогрессу, нэп не препятствует реставрации прежних порядков, то есть обеспечивает сокращение разрыва, но не порождает новой социальной системы. С конца 20-х годов основным инструментом "социалистического" строительства стали неприкрытые насилие и террор. Результаты были весьма впечатляющими, но такая практика не могла продолжаться слишком долго; гигантское перенапряжение сил в годы второй мировой войны отсрочило кризис данной системы, но не предотвратило его.

Жесткость сталинского управления была столь велика, что один только отказ от наиболее одиозных ее

форм породил импульс, вызвавший рывок 60-х годов. Однако и в этот период не было изобретено ничего, способного стать основой новой социальной системы. Приблизившись к уровню развитых стран по экономическим и технологическим показателям, в значительной мере формальным, общество вошло в полосу застоя, завершившегося в конечном счете крахом советской системы. Таким образом, пример Советского Союза показал тщетность попыток *обогнать развитые страны на основе построения альтернативной социальной системы.*

Однако таким социально-экономическое развитие России представляется с позиций рубежа столетий, подобный взгляд можно бросить на прошлое страны только из настоящего. Всего лишь несколько десятков лет назад самый непредвзятый исследователь мог видеть иной "исторический пейзаж". Еще в середине 60-х годов легко было предположить (и солидно аргументировать подобное предположение), что XX век открыл небывалые возможности перед отсталыми прежде государствами и народами. Опыт предшествовавших ста лет давал множество доказательств такому выводу. В самом деле: если с XIV по начало XIX века вся европейская история за небольшими исключениями представляла собой историю борьбы между альянсами, в центре которых находились Британия и Франция, то в 70-е годы XIX столетия Пруссия нанесла поражение Франции и стала центром объединения германских государств, что в конечном счете привело к образованию первой в экономическом и военном отношении европейской державы и заставило англичан и французов объединиться для противостояния этой новой силе. Выйдя из первой мировой войны, европейские нации вынуждены были констатировать появление нового лидера — США, к середине 20-х годов безусловно ставших наиболее развитой державой мира. Однако в то же время всего за двадцать лет Германия восстановила свои позиции и натолкнулась на мощь России, которую в начале века

вообще можно было не принимать в расчет в большой всемирной игре. Вторая мировая война создала новые полюса мирового противостояния — СССР и США; при этом бывшие колонии стали независимыми государствами, а разрушенная в войну Япония вышла на третье, а в 70-е годы — на второе место в ряду индустриально развитых наций. В подобной ситуации перспективы противостояния центров мировой экономической мощи в канун XXI века представлялись малопредсказуемыми.

Но жизнь все расставила по своим местам. Безусловно, современный мир разительно отличается от того, каким он был сто лет тому назад. Однако совершенно очевидно, что сегодня ни одна страна — ни распавшийся в 1991году СССР, ни быстро растущий Китай, ни даже Япония — не может претендовать на место лидера, занимаемое США. Но и это еще не "конец истории". Страны Европы, которые многим экспертам казались отстающими от США, не только не уступают им в уровне жизни своих граждан и в масштабах технологических разработок, но превосходят Соединенные Штаты в социальной сфере и эволюционным образом формируют сегодня наднациональный Европейский Союз, представляя всем прочим государствам пример оптимальной организации интеграционных процессов. Япония же в течение десятилетия безуспешно борется с хозяйственным спадом, страны Юго-Восточной Азии, долгое время считавшиеся основным "полюсом роста" мировой экономики, поражены кризисом, Советский Союз ушел в небытие, латиноамериканские государства (не следует забывать, что в 1990 году Аргентина занимала седьмое место в мире по объему валового национального продукта) остались далеко позади, а страны, свергнувшие колониальное правление, в большинстве своем влачат жалкое существование.

Подобная динамика, поляризация богатства и власти имеют разнообразные и многочисленные причины. Однако со всей определенностью следует отметить, что

одной из важнейших таких причин было слепое следование доктрине "догоняющего" развития, господствовавшей в умах социологов и политиков на протяжении большей части XX века. Как свидетельствует практика прошлых столетий, "догоняющее" развитие приносило успех только при наличии двух обязательных условий. Во-первых, "догоняющая" страна могла добиться существенных результатов лишь тогда, когда "догоняемая" находилась на более высоких ступенях *того же технологического уклада, что и она сама*. Во-вторых, практика "догоняния" способна быть эффективной только в том случае, если ее *адекватным инструментом служат мобилизационные методы*, включающие прямое принуждение, если человек рассматривается, по сути дела, лишь как орудие производства. Следовательно, пределы "догоняющего" развития не безграничны.

Эти соображения достаточно очевидны, а при необходимости могут быть легко пояснены. *С одной стороны*, модель "догоняющего" развития не может эффективно использоваться там, где догоняющая сторона не владеет методами производства догоняемой. Если бы, например, в середине прошлого века какая-либо отсталая страна могла приобрести технологии конвертерного производства стали, шансы на их внедрение остались бы минимальными. Напротив, когда европейские методы изготовления литых артиллерийских орудий стали доступны странам, выпускавшим кованые пушки, они быстро были освоены и способствовали перевооружению их армий. *С другой стороны*, если догоняющая страна ставит задачу достичь тех же объемов производства угля, что и догоняемая, то подобная задача может быть решена путем мобилизации подневольных работников или повышения оплаты труда углекопов — даже без широкомасштабной технологической модернизации. Когда же целью оказывается создание нового информационного продукта, то лишь полученное на протяжении десятилетий образование и укорененное в работнике стремление к творчеству могут стать инструментами ее

достижения. В первом случае оказывается, что аграрное по своей природе общество только при гигантском напряжении сил и явных технологических заимствованиях может догнать индустриальное; во втором мы видим, что индустриальное общество уже не может догнать постиндустриальное, так как методы мобилизации, на которых, по определению, основано любое "догоняющее" развитие, не применимы к творчеству свободной личности, являющемуся основой прогресса постиндустриального социума. Таким образом, *успехи "догоняющего" развития ограничены рамками индустриального производственного уклада.*

Сегодня формируется новый мировой экономический порядок. Развиваясь эволюционным образом, США и страны Европейского Союза обеспечили своим гражданам высокий уровень жизни, что способствовало закреплению в их сознании постматериалистических ценностей. Эти общества в значительной мере утратили мобилизационные возможности, но оказались способны во все возрастающих масштабах продуцировать новые знания и технологии — основной производственный ресурс XXI века. Прочие страны, в той или иной мере попытавшиеся пройти через ускоренную модернизацию, усовершенствовали свой индустриальный потенциал, но не сформировали саморазвивающейся социально-экономической системы; они остаются зависимыми от западного мира и как от источника знаний, и как от рынка сбыта своей продукции, а десятилетия заимствования новых технологий, как показывает опыт, не порождают собственных научных прорывов. Таким образом, нельзя не прийти к выводу, что "догнать" постиндустриальные общества на основе индустриальных методов невозможно, а мобилизационное построение достаточного материального базиса, необходимого для начала постиндустриальной трансформации, сопряжено с такими мутациями общественного сознания, на исправление которых требуется больше времени, чем на собственно хозяйственный прогресс. В сложившейся ситуации *те стра-*

ны и народы, которые не принадлежат сегодня к постиндустриальной цивилизации, могут рассчитывать на кристаллизацию в их социальном устройстве элементов постиндустриальной системы лишь при прямом участии стран-лидеров (примером тому могут служить восточные земли объединенной Германии).

Этот вывод крайне неутешителен для тех, кто хотел бы в наступающем столетии видеть Россию законодателем мирового прогресса, и оппозиция изложенной точке зрения неизбежно будет достаточно широкой. Поэтому на протяжении нашей книги мы попытаемся аргументированно показать, почему доктрина "догоняющего" развития, явившаяся в различных ее формах одной из самых распространенных социальных теорий XX века, утратила свое научное и практическое значение накануне нового столетия человеческой истории, что означает для России и всего мира неизбежное с ней расставание.

Глава первая

ИДЕЯ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ В XX ВЕКЕ*

Уходящее столетие оказалось насыщено хозяйственными, социальными и политическими революциями. История не знала прежде такой неравномерности экономического развития отдельных стран и народов. На протяжении десятилетий картина мира многократно менялась самым радикальным образом: в начале XX века США стали первой в экономическом отношении державой, сместив с этой позиции Великобританию; через несколько лет доминирующей силой в Европе оказалась Германия, с перерывами сохранявшая свои позиции до 1945 года; в 30-е годы СССР сделал серьезную заявку на вторую строчку в хозяйственной "табели о рангах"; в 50-е и 60-е, в период противостояния СССР и США, Япония совершила свой исторический прорыв, потеснив западные державы на мировых рынках; и, наконец, в последние годы страны Юго-Восточной Азии и Китай стали претендовать на экономическое лидерство в XXI веке. В результате "догоняющее" развитие

---

* При подготовке этой главы, с разрешения к.э.н. В.А.Красильщикова, использованы материалы, представленные в коллективной монографии: *Красильщиков В.А., Гутник В.П., Клепач А.Н., Кузнецов В.И.* Модернизация: зарубежный опыт и Россия. М., 1994; мы выражаем свою глубокую и искреннюю благодарность всем авторам этой работы.

стало считаться чуть ли не универсальной хозяйственной парадигмой, которой надлежало следовать странам, отстающим в экономическом развитии.

Концепция "догоняющего" развития не может, на наш взгляд, рассматриваться как сколько-нибудь завершенная теория. Возникнув в конце 50-х — начале 60-х годов, она стала продуктом чрезвычайно сложного синтеза буржуазных, ориентированных на распространение ценностей капиталистического общества, и марксистских, так или иначе отстаивавших привлекательность особого пути, воззрений. С самого начала эта концепция оказалась предельно политизированной, поскольку была непосредственно связана с интересами и развитых стран Запада, занимающих доминирующие позиции в мировой экономике, и новых независимых государств "третьего мира", и стран советского блока, стремившихся распространить свое влияние на различные регионы планеты. Вполне понятно поэтому, что в рамках концепции "догоняющего" развития элементы универсализма, в значительной мере присущие трудам западных теоретиков, оказались причудливо соединены с апологией исключительной специфики экономического прогресса, близкой представителям государств, для которых подобная специфичность служила единственным предметом их гордости. В силу всех этих обстоятельств обзор теорий "догоняющего" развития неизбежно оказывается несколько эклектичным, а упор на те или иные исследования, оставившие свой след в общем развитии концепции, имеет в известной мере произвольный характер.

Впервые проблемы ускоренного развития стали активно разрабатываться еще во время второй мировой войны в связи с дискуссиями о послевоенном устройстве мира. Первыми значительными работами в этой области были статья П.Розенштайна-Родана "Проблемы индустриализации Восточной и Юго-Восточной Европы"[1],

[1] См.: *Rosenstein-Rodan P.* Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // Economic Journal. 1943. June-September. P. 202—211.

опубликованная в 1943 году, и книга Е.Стейли "Мировое хозяйственное развитие: влияние на развитые индустриальные державы"[2], появившаяся годом позже. Проблемы, сформулированные в этих работах на теоретическом уровне, оказались в центре внимания экономистов и политиков уже через несколько лет, когда в 1948-1949 годах правительство США начало осуществлять масштабную программу помощи хозяйственной реконструкции Западной Европы, получившую известность как "план Маршалла".

Однако до начала 50-х годов проблемы ускоренного развития фактически не рассматривались применительно к странам периферии. Восстановление хозяйства Западной Европы и даже осуществлявшаяся под жестким американским контролем реанимация японской экономики в целом были направлены на преодоление разрушительных последствий войны, а не представляли собой применения принципиально новой экономической парадигмы к отстающим в своем развитии странам, большинство из которых оставалось в то время в колониальной зависимости. Реальное становление экономики развивающихся стран, сочетающей теорию и практику ускорения, началось в годы усиливающейся конфронтации между Востоком и Западом, вылившейся в начало войны в Корее, а затем и Индокитае, в годы подъема освободительного движения в Африке и Азии. Важнейшим фактором, обусловившим потребность в новой теории, стала деятельность международных организаций — сначала Всемирного банка, предоставившего в 1948-1949 годах первые крупные ссуды Чили, Бразилии и Мексике, а затем и Организации Объединенных Наций, в начале 50-х годов сформировавшей специальные агентства, нацеленные на разработку методов ускоренного развития отстающих стран. Две созданные ООН экспертные комиссии — Measures for

[2] См.: *Staley E.* World Economic Development: Effects on Advanced Industrial Countries. Montreal, 1944.

Economic Development of Under-Developed Countries и Measures for International Economic Stability — опубликовали в 1951 году свои развернутые доклады, определившие направления развития новой концепции на целое десятилетие.

В целом 40-е и 50-е годы стали периодом зарождения теории ускоренного развития. У.Ростоу называет в качестве основателей и идеологов данной концепции П.Бауэра, К.Кларка, А.Хиршмана, А.Льюиса, Г.Мюрдаля, Р.Пребиша, П.Розенштайна Родана, Г.Зингера и Я.Тинбергена[3], которые, однако, лишь весьма условно могут быть представлены в составе единой группы, так как многие из них придерживались диаметрально противоположных идеологических позиций. Оценивая состояние концепции в тот период, можно также уверенно утверждать, что фактически никто из теоретиков ускоренной модернизации не рассматривал ее с точки зрения включенности в общий ход исторического развития и не предлагал четко сформулированной системы положений о характере хозяйственных преобразований, способных привести аграрные страны к принципиально новой стадии экономического прогресса.

Начиная с 60-х годов концепции ускоренного развития постепенно поляризовались по признаку идеологических установок их авторов. Часть западных теоретиков предпочла говорить о развитии на основе усвоения ценностей индустриального общества, базирующегося на частной инициативе и рыночной экономике. Специалисты же из развивающихся стран акцентировали внимание на государственном вмешательстве в экономику, развитии традиционных отраслей и опоре на собственные силы, на установление элементов планового хозяйства. С этого момента различные теории развития следует, на наш взгляд, рассматривать относительно обособленно друг от друга.

---

[3] Подробнее см.: *Rostow W.W.* Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present With a Perspective on the Next Century. N.Y. — Oxford, 1990. P. 385.

Теории ускоренной вестернизации

В 50-е и 60-е годы концепция индустриального общества получала все более широкое распространение, и большинство западных исследователей по вполне понятным причинам находилось под явным влиянием идей технологического детерминизма. В конце 50-х годов У.Ростоу предложил концепцию стадий экономического роста, выделив в хозяйственной истории каждого народа пять этапов — традиционное общество, "предпосылки взлета, взлет, вызревание и эпоха массового потребления". При этом он допускал возможность наступления шестого периода, обозначенного им как beyond consumption, однако его характеристики уточнены не были[4]. В традиционном обществе, по У.Ростоу, "развитие структуры происходит в рамках ограниченных производственных функций, в основе которых лежат доньютоновы наука и техника и доньютоново отношение к материальному миру", тогда как важнейшими параметрами основных этапов — взлета и вызревания он называл уровни инвестиционной активности, составлявшие 5—10 и 10—20% национального дохода соответственно[5]. Все прочие характеристики тех или иных этапов также носили сугубо технологический характер. В 60-е годы другой видный экономист и футуролог — Г.Кан, приняв в качестве критерия классификации обществ уровни доходов на душу населения, разделил страны мира на пять групп: доиндустриальные, со среднедушевым доходом от 50 до 200 долл.; частично индустриальные, с доходом от 200 до 600 долл.; индустриальные, с доходом от 600 до 1500 долл.; общества массового потребления, или развитые индустриальные, с доходом от 1,5 до 4 тыс. долл.; наконец, постиндустриальные, с доходом, превышающим

---

[4] См.: *Rostow W.W.* The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. 3rd ed. Cambridge, 1995. P. 4, 11—12.

[5] *Rostow W.W.* The Stages of Economic Growth. P. 4, 8—9.

4 тыс. долл.[6] Здесь технократический подход достигал своего предела, так как никакие характеристики общества, кроме уровня его экономического развития, вообще не принимались во внимание.

В контексте такого подхода западные теоретики рассматривали индустриальное развитие как абсолютную ценность, ради которой можно принести в жертву любые идеологические парадигмы. Их уверенность, несомненно, укреплялась тем, что в 50-е и 60-е годы Советский Союз реально претендовал на роль лидера технологического прогресса и быстро сокращал свой отрыв от Соединенных Штатов, а Япония становилась опасным конкурентом, захватывавшим традиционные рынки американских и европейских товаров. В то время многие специалисты на Западе разделяли мнение о том, что США и СССР представляют собой две модели единого по своей сути индустриального общества, и "все разделяли оптимизм относительно того, что можно достичь путем внедрения планового инвестирования в новый физический капитал с использованием резервов прибавочного труда, стратегии импортозаменяющей индустриализации... и централизованного планирования"[7]. Именно в то время стали популярны идеи конвергенции западных рыночных экономик и хозяйственных систем социалистического типа. Все это объясняет, почему на Западе считали возможным и желательным внедрение западной модели развития во всем мире.

Так, Р.Арон подчеркивал, что в современных условиях "в экономическом и социальном плане на всех широтах все страны всех рас претендуют на то, чтобы видеть одну и ту же цель под именем сходных в своей основе ценностей... Индустриализация неизбежна, она

---

[6] См.: *Kahn H., Wiener A.* The Next Thirty Three Years: A Framework for Speculation // Daedalus. Summer 1967. P. 716—718.

[7] *Meier G.M.* Leading Issues in Economic Development. 6th ed. N.Y. — Oxford, 1995. P. 86.

стремится к всеобщности"[8]. Тем самым фактически утверждалось, что менее развитым странам следует прилагать максимально возможные усилия, чтобы идти по пути индустриального прогресса и до известной степени копировать эволюцию большинства западных обществ. Такая модель развития обозначалась обычно расплывчатым термином "модернизация", а ее приверженцы в той или иной мере опирались на монолинейную социологическую теорию Т.Парсонса, сводившего всю эволюцию обществ к поступательному движению от примитивного и архаичного состояния к современному[9]. Наиболее полное определение модернизации дал в 60-е годы Ш.Эйзенштадт. "Модернизация, — писал он, — это процесс изменения в направлении тех типов социальной, экономической и политической систем, которые развивались в Западной Европе и Северной Америке с XVII по XIX век и затем распространились на другие европейские страны, а в XIX и XX веках — на южноамериканский, азиатский и африканский континенты"[10]. Явная печать технократизма лежит и на подходе С.Блэка, предлагавшего рассматривать модернизацию как приспосабливание традиционных институтов к новым функциям, вытекающим из беспрецедентного возрастания роли знаний, позволяющих установить контроль над окружающей средой. М.Леви, также находившийся под влиянием технократических воззрений, трактовал модернизацию как социальную революцию, заходящую столь далеко, насколько это возможно без разрушения самого общества[11].

---

[8] *Aron R.* Trois essais sur l'age industrielle. P., 1966. P. 60, 93.

[9] См.: *Parsons T.* The Evolution of Societies. Englewood Cliffs (N.J.), 1977. P. 25.

[10] *Eisenstadt S.N.* Modernization: Protest and Change. Englewood Cliffs (N.J.), 1966. P. 1.

[11] См.: *Black C.* The Dynamics of Modernization: A Study in Comparative History. N.Y., 1966. P. 7—8; *Levy M., Jr.* Modernization and the Structure of Societies: A Setting for International Affairs. Vol. 1-2. Princeton (N.J.), 1966. P. 735.

Важнейшими аспектами проблем модернизации в 50-е и 60-е годы были, разумеется, экономический, социально-политический и культурный.

В экономической сфере стержнем модернизации считалось ускоренное индустриальное развитие, предполагающее использование новых технологий, эффективных источников энергии, углубление разделения труда, развитие товарного и денежного рынков. Следует отметить, что такому ускоренному развитию подлежали все без исключения отрасли экономики, а не отдельные экспортоориентированные производства. Еще в начале 50-х годов Р.Нурске писал, что "повышается общий уровень деловой активности, а рынок расширяется [путем] фронтального наступления — притока капиталовложений в целый ряд отраслей... инвестирования в самые различные виды деятельности"[12]. Однако вопрос об источниках инвестиций, необходимых для столь быстрого роста, оставался открытым; большинство экспертов полагали (на наш взгляд, вполне справедливо), во-первых, что развивающиеся страны не могут обойтись без значительного притока капиталов извне и, во-вторых, что на пути к рыночной экономике им придется пройти свойственную раннему капитализму фазу резкой социальной дифференциации. В этой связи основные рекомендации сводились, с одной стороны, к необходимости активного привлечения иностранных инвестиций, а с другой — к проповеди максимального поощрения сбережений, целесообразности сдерживания потребления, отказа от принципов имущественного равенства ради формирования социально неоднородного общества, позволяющего создать национальную буржуазию, и т.д.[13] Многие подчеркивали роль государства, призванного сосредоточивать инвестиционные потоки на приоритетных направлениях и поощрять предпринимательскую инициа-

[12] *Nurske R.* Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. L., 1953. P. 14, 13.

[13] См.: *Bettelheim Ch.* Planification et croissance accélérée. P., 1964. P. 30.

тиву, способствующую росту объемов промышленного производства. Здесь важно подчеркнуть, что целью подобной модернизации выступало не создание централизованного планового хозяйства, а формирование рыночной экономики западного типа, где ведущая роль закрепляется за промышленными корпорациями, банками, торговыми и финансовыми компаниями, которые в максимально возможной степени становятся независимыми от политических и идеологических факторов, вследствие чего экономический рост приобретает естественный и самоподдерживающийся характер[14].

Социально-политический аспект модернизации связывался в первую очередь с формированием в развивающихся странах западной модели социального устройства, где, в конечном счете, главенствуют принципы индивидуализма и рыночной экономики. Такой подход казался настолько самоочевидным, что многие социологи рассматривали приобщение отсталых стран к достижениям цивилизации (civilizing) и вестернизацию (westernizing) как синонимы[15]. Весьма примечательна в этой связи точка зрения Я.Тинбергена, который считал, что важнейшими условиями, обеспечивающими быстрое устойчивое развитие, являются: во-первых, создание и поддержание устойчивого монетарного равновесия, во-вторых, предотвращение массовой безработицы, в-третьих, борьба с чрезмерным неравенством в доходах и, в-четвертых, косвенное государственное вмешательство в те сферы, которые не могут получить должного развития на основе одной только частной инициативы. "Необходимо с самого начала внести ясность в отношении того, что планирование не является альтернативой здравому смыслу; оно не может и не должно заменять его", — пишет он[16]. Тем

---

[14] См.: *Levy M., Jr.* Modernization and the Structure of Societies. P. 518—519.

[15] См.: *Laue Th., von.* The World Revolution of Westernization. The Twentieth Century in Historical Perspective. N.Y. — Oxford, 1987. P. 323.

[16] См.: *Tinbergen J.* The Design of Development. L., 1958. P. 65, 9.

самым выражается однозначное предпочтение традиционным рыночным механизмам саморегуляции.

Нормальное функционирование таких механизмов возможно, разумеется, на основе системы прав, гарантирующих экономические свободы и права личности в развивающихся странах. Поэтому, по мнению западных экспертов, в социальных системах, создающихся на периферии развитого мира, главным фактором, определяющим социальное положение человека, должны стать не его сословное или кастовое происхождение, а личные качества — квалификация, усердие, образование и т.д. Социальная модернизация рассматривалась в этой связи как замена отношений иерархической подчиненности и вертикальной зависимости отношениями равноправного партнерства, построенными на базе взаимного интереса. Неотъемлемым элементом формирования современного общества становилась и модификация политических отношений на основе соблюдения прав человека, установления принципа разделения властей, обеспечения свободы слова и всемерного вовлечения граждан в политический процесс[17]. Справедливости ради следует отметить, что большинство теоретиков модернизации еще в 60-е годы осознали нереалистичность осуществления в полном объеме предлагаемых ими мер и впоследствии все чаще подчеркивали, что важной целью "модернизируемого" общества является создание аппарата государственного управления, отвечающего формальным требованиям образования, квалификации и деловых качеств чиновников. Выдвигалось также требование преодолевать традиции подбора госслужащих по признакам их статуса, происхождения и личных связей[18].

---

[17] См.: *Eisenstadt S.N.* Post-Traditional Societies and the Continuity and Reconstruction of Tradition // Eisenstadt S.N. (Ed.) Post-Traditional Societies. N.Y., 1972. P.7; *Eisenstadt S.N.* Tradition, Change, and Modernity. N.Y., 1973. P. 26 и др.

[18] См.: *Levy M., Jr.* Modernization and the Structure of Societies. P. 440—454.

Культурный аспект модернизации связывался в 60-е годы с рационализацией сознания людей на основе научных знаний и с отказом от поведения, основывающегося на традициях. Более того, формирование нового культурного стереотипа считалось центральным элементом всего процесса модернизации[19]. Однако обращает на себя внимание выраженный схематизм как в постановке этих проблем, так и в предлагаемых способах их решения. Принято было считать, что секуляризация образования и распространение грамотности, религиозная терпимость, развитие средств коммуникации и распространения информации, а также приобщение широких слоев населения к достижениям культуры чуть ли не автоматически воплотятся в утверждении западных ценностей. Лишь отдельные аналитики позволяли себе выходить за рамки технологического детерминизма и утверждать, что "центральная задача всех модернизирующихся стран состоит в ускорении процесса формирования человеческого капитала"[20]. Как показала практика, именно политический и культурный аспекты оказались наиболее сложными в процессе модернизации; именно в этих областях модернизаторские концепции потребовали наибольших корректировок, причем часть из них фактически полностью противоречила первоначальной логике этих концепций.

Теоретики модернизации признавали, что в разных странах требуются различные способы и приемы модернизации, что не могут быть одинаковы и их темпы. Аргументировалась такая позиция тем, что в одних странах модернизации органичны, вызваны внутренним развитием общества, а в других осуществляются под влиянием более развитых стран[21]. К числу факторов, небла-

---

[19] См.: *Eisenstadt S.N.* Modernization: Protest and Change. P. 5.

[20] *Harbison F.H.* Human Resources Development Planning in Modernising Economies // Meier G. (Ed.) Leading Issues in Development Economics: Selected Materials and Commentary. N.Y., 1964. P. 273.

[21] См.: *Hoselitz B.* Sociological Aspects of Economic Growth. Glencoe (Ill.), 1960. P. 97—109; *Eisenstadt S.N.* Modernization: Protest and Change. P. 67, 72.

гоприятных для осуществления преобразований, были отнесены серьезное влияние институтов традиционного общества, нежелание правящих элит поступиться властью и доходами ради обновления страны, неграмотность и отсутствие рационалистического сознания у большинства населения. Радикальный рецепт успешного индустриального развития многие сторонники ускоренной модернизации видели в устранении этих факторов и в первую очередь — в разрушении или преобразовании традиционного сектора[22].

Модернизаторские концепции, вне всякого сомнения, точно наметили основные направления трансформации стран, вставших на путь "догоняющего" развития, однако для успешного осуществления таких трансформаций необходим был целый ряд условий, большинство из которых не могло реализоваться в практической жизни. Как отмечали некоторые исследователи, в частности Г.Мюрдаль, западные страны, достигшие постиндустриального уровня развития и уже получившие неоспоримые преимущества в технологической области, способны разрушить традиционные отрасли промышленности в "третьем мире" за счет своих дешевых товаров. В то же время единственным привлекательным моментом при осуществлении инвестиций в развивающиеся страны остается дешевизна их рабочей силы, что de facto предопределяет крайне низкие уровни внутреннего накопления и препятствует поступательному прогрессу[23]. И действительно, большинство теорий ускоренного развития опиралось на идею первоначального толчка, исходившего от западных государств. Однако, с одной стороны, сам Запад не видел необходимости вкладывать

---

[22] См.: *Higgins B.* Economic Development: Problems, Principles, and Policies. 2nd ed. N.Y., 1968. P. 17—20, 296—305.

[23] Концепция "порочного круга" во взаимодействии постиндустриального мира с развивающимися странами в изложении Г.Мюрдаля рассмотрена в: *Fieldhouse D.K.* The West and the Third World. Trade, Colonialism, Dependence and Development. Oxford–Malden (Ma.), 1999. P. 54—56.

гигантские средства в экономику стран "третьего мира"[24] (в отличие, например, от программы восстановления Западной Европы или помощи Японии, Южной Корее или Тайваню, противостоявших коммунистической угрозе в Юго-Восточной Азии), и, с другой стороны, "третий мир" не был склонен слепо копировать опыт тех стран, которые воспринимались им как колониальные поработители. Имеет свое значение и то обстоятельство, что теории ускоренного, или "догоняющего", развития появились на Западе лишь спустя многие десятилетия после того, как рынок и гражданское общество начали здесь "работать" в своем цивилизованном, рафинированном виде[25]. Поэтому, как ни печально, идея вестернизации оказалась чуждой самим развивающимся странам, ее реализация требовала (и требует) преодоления огромного сопротивления, и она не могла и не может получить массового распространения в "третьем мире". Более того; закономерной реакцией на подобные теории как в самих развивающихся странах, так и среди представителей левой части политического спектра на Западе стали концепции, обосновывающие зависимый характер экономического развития периферийных государств.

Альтернативные теории развития

Таким образом, сторонники теории модернизации полагали, что, следуя по пути, ранее пройденному Запа-

---

[24] Этот факт находит подтверждение, в частности, в том, что призывы Г.Мюрдаля резко наращивать помощь развивающимся странам и даже установить международную систему дополнительного налогообложения, которая могла бы стать источником необходимых для этого средств (см.: *Myrdal G.* The Challenge of World Poverty: A World Anti-Poverty Program in Outline. N.Y., 1970. P. 365), не получили поддержки не только со стороны политиков, но и коллег-экономистов.

[25] См.: *Arndt H.W.* Economic Development: The History of an Idea. Chicago — L., 1987. P. 165.

дом, развивающиеся страны способны обеспечить поступательное развитие своих экономик и добиться прогресса в социальной сфере. Но одновременно с подобными взглядами разрабатывались и иные концепции. Так, одна из них развивала идеи, изложенные в первые послевоенные годы в работах Р.Пребиша, аргентинского экономиста, занимавшего видные посты в Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и в ЮНКТАД[26]. В рамках этой теории, испытавшей на себе серьезное влияние марксизма, проблемы "третьего мира" объяснялись не столько неравномерным использованием преимуществ, открываемых экономическим ростом, сколько прямой и неприкрытой эксплуатацией "периферии" странами "центра". Как отмечал в то время Э.Фостер-Картер, термин "неразвитость" (underdevelopment) использовался, чтобы подчеркнуть последовательное разрушение западным миром экономики зависимых от него государств[27]. Именно на основе таких взглядов в 1957 году одновременно П.Бараном в США и С.Фуртадо в Бразилии была выдвинута концепция, получившая название "депендьентизма" (от исп. dependiente — зависимый).

Ее сторонники не выступали против ускоренного развития стран "третьего мира" как такового, но предупреждали "вестернизаторов" об опасности использования всеобщих рецептов модернизации, не учитывавших культурных особенностей "догоняющих" стран[28]. "Депендьентисты" утверждали, что теории модернизации игнорируют социальные, политические, культурные стороны истории и современной жизни развивающихся обществ, тогда как невозможно отделить друг от друга

---

[26] См.: *Prebisch R.* Growth, Disequilibrium, and Disparities: Interpretation of the Process of Economic Development // Economic Survey of Latin America. N.Y., 1949. P. 49—65ff.

[27] См.: *Foster-Carter A.* Neo-Marxist Approaches to Development and Underdevelopment // Kadt E., de, Williams G. (Eds.) Sociology and Development. L., 1974. P. 80.

[28] См.: *Furtado C.* Teoria e Politica do Desenvolvimento Economico. 6-a ed. Sao Paulo, 1977. P. 96—97.

экономические и социальные факторы развития, поскольку "развитие само по себе есть социальный процесс; кроме того, его чисто экономические аспекты несут на себе печать скрытых в нем общественных отношений"[29].

Концепция "зависимого развития" разрабатывалась в 60-е и 70-е годы многими талантливыми исследователями: бразильцами С.Фуртадо, Ф.Кардозо и Т. дос Сантосом, аргентинцем Э.Фалетто, мексиканцами А.Монтеверде и О.Сункелем, выходцем из России, американцем П.Бараном, сенегальцем С.Амином, американцем немецкого происхождения А.-Г.Франком и рядом других. Как мы уже отметили, они считали отсталость отдельных стран результатом эволюции мирового капитализма. "Я полагаю, что именно внутренние противоречия капитализма и история развития капиталистической системы обусловили отсталость государств периферии, прибавочный продукт которых присваивался метрополиями, обеспечивая их хозяйственный прогресс и порождая непрерывный процесс [эксплуатации], продолжающийся и поныне", — писал А.-Г.Франк[30]. При этом он подчеркивал, что неразвитость (underdevelopment) не должна рассматриваться просто как отсутствие развития (nondevelopment), поскольку совершенно особый социальный и экономический порядок обусловлен постоянной его эксплуатацией ведущими мировыми державами, чья политика, с одной стороны, определяет экспортную ориентированность развивающихся стран и, с другой, способствует постоянному оттоку создаваемой в их экономике добавленной стоимости в иные регионы мира. Соответственно растущий экспорт сырьевых товаров при сохраняющемся в интересах Запада импорте промышленной продукции постоянно воспроизводит тот "порочный круг", который делает преодоление отстало-

---

[29] См.: *Cardoso F.H., Faletto E.* Dependencia y desarrollo en America Latina: Ensayo de interpretacion sociologica. 13-a ed. Mexico, 1977. P. 11.

[30] *Frank A.G.* Capitalism and Underdevelopment in Latin America. L. — N.Y., 1967. P.3.

сти исключительно сложным[31]. Тем самым, по мнению "депендьентистов", главная трудность заключается не в невозможности создать в странах "третьего мира" динамичный сектор экономики, а в структуре общества, обусловленной зависимостью от центров капитализма, в характере исторически сформировавшихся внешнеэкономических связей, сдерживающих развитие.

Экономическая ситуация в Азии, Африке и Латинской Америке рассматривалась в рамках данного направления не как необходимый этап на пути к развитому индустриальному обществу, а прежде всего как результат "вторжения современных капиталистических предприятий в архаичные социальные структуры"[32]. Воспроизводство зависимости развивающихся стран от основных центров экономического могущества теория "депендьентизма" объясняла необходимостью их постоянного внешнего финансирования. Рост доли продуктов первичного сектора в экспорте, а промышленных товаров — в импорте, постоянный фискальный дефицит — таковы, по мнению О.Сункеля, факторы, обеспечивающие "непреложную необходимость финансирования извне... [что] является ключевым звеном механизма зависимости"[33]. Некоторые сторонники "депендьентизма" обращали в этой связи внимание на стремительно увеличивавшиеся на протяжении 80-х годов показатели внешнего долга развивающихся стран, что, по их мнению, свидетельствовало о все более необратимом характере перераспределения добавленной стоимости в пользу центров мирового капитализма.

Взгляды "депендьентистов" разделяли как глубокие ученые, сочетавшие прекрасное знание истории, социо-

---

[31] См.: *Frank A.G.* Capitalism and Underdevelopment in Latin America. P. 11.

[32] *Furtado C.* Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, 1961. P. 180.

[33] *Sunkel O.* National Development Policy and External Dependence in Latin America // Journal of Developmental Studies. 1969. October. P. 31.

логии и экономики (такие, как, например, И.Валлерстайн), так и относительно поверхностные исследователи, декларировавшие свою приверженность марксизму и интерпретировавшие некоторые марксистские тезисы на современный манер (например, П.Баран). Не удивительно поэтому, что по ряду вопросов их позиции серьезно отличались друг от друга. С точки зрения И.Валлерстайна, капитализм естественным образом развивается как рыночная система, и по этой причине ей одинаково имманентны как эксплуатируемые классы самих капиталистических стран, так и государства "периферии", хотя в них и не развиты сугубо капиталистические отношения типа наемного труда или всеобщего товарного производства. В той же мере, как с XVI по XIX век капиталистические отношения проникали во все слои европейского общества, капитализм осуществлял и внешнюю экспансию в направлении периферии[34]. Другие представители "дependьентизма" считали, что развивающиеся страны являются предметом интереса великих держав только в качестве источников дешевого сырья и материалов. Некоторые из них доходили в своей примитивизации мирового развития до того, что вполне серьезно объясняли успешное развитие Японии тем, что она не имела природных ресурсов и емкого внутреннего рынка и только поэтому "не представляла интереса для империалистических сил"[35].

"Дependьентисты" критиковали теорию модернизации по нескольким направлениям[36]. Они утверждали, что отсталость сегодняшних "традиционных обществ"

---

[34] Подробнее см.: *Wallerstein I.* The Present State of the Debate on World Inequality // Wallerstein I. (Ed.) World Inequality. Origins and Perspectives on The World System. Montreal, 1975. P. 12—28.

[35] *Baran P.*The Political Economy of Growth. N.Y., 1957. P. 294.

[36] Подробнее изложение расхождений между "дependьентистами" и сторонниками теории модернизации см. в: *Isbister J.* Promises Not Kept. The Betrayal of Social Change in the Third World. 4th ed. West Hartwood (Ct.), 1998. P. 50—57.

является результатом развития международного капитализма, и обосновывали позицию, согласно которой для ускоренного развития отсталых стран необходимо не опираться на зарубежный капитал и культурные ценности Запада, а идти собственным путем. Индустриализация, по их мнению, не может вывести развивающиеся страны на качественно иной уровень хозяйственного прогресса. С одной стороны, специализация производства, ориентированного на экспорт, лишь укрепляет сложившееся в колониальную эпоху международное разделение труда, обусловленное "подавляющим преимуществом ведущих стран в производительности труда во всех возможных областях, которое заставляет государства периферии смириться с ролью поставщиков не обладающих особо важным значением товаров, таких, как экзотические сельскохозяйственные продукты или сырье, в производстве которых они располагают естественными преимуществами"[37]. С другой стороны, даже импортозамещающая индустриализация в большинстве случаев не затрагивает систему зависимости, поскольку импорт технологий не обеспечивает более высокой по сравнению с развитыми странами производительности и, таким образом, также не может покончить со слаборазвитостью[38]. Таким образом, путь ускоренной индустриализации представлялся "дependьентистам" порочным кругом, движение по которому не могло вывести развивающиеся страны из состояния отсталости. Р.Пребиш писал в середине 50-х годов: "В основе моей оценки ситуации, сложившейся в странах Латинской Америки, лежит критика модели развития, опирающегося на внешние связи, модели, которая, по моему мнению, мешает полноценному развитию этих стран. Предлагаемая мною стратегия развития нацелена на создание новой модели

[37] *Amin S.* Unequal Development. Delhi, 1979. P. 200.

[38] См.: *Cockcroft J.D., Frank A.G., Johnson D.L.* Dependence and Underdevelopment: Latin America's Political Economy. Garden City (N.Y.), 1972. P. XII—XIII.

развития, которая позволила бы устранить недостатки предшествующей модели"[39]. К сожалению, приходится признать, что реальной альтернативы ни ему, ни его последователям предложить так и не удалось[40].

Объектом особого неприятия "депендьентистов" стал тезис теоретиков модернизации о том, что развивающиеся страны должны повторить путь, пройденный в прошлом Западной Европой и Северной Америкой, пусть и в "ускоренном темпе". По их мнению, это лишь способствовало бы установлению мировой гегемонии США и вело бы к дальнейшему ослаблению экономики развивающихся стран, обострению социальных конфликтов, разрушению окружающей среды, установлению господства международных монополий (прежде всего американских) в странах "третьего мира"[41]. Не отрицая самой возможности индустриального развития в отстающих странах, "депендьентисты" считали, что оно не меняет радикальным образом положения вещей, выступая не более чем формой поддержания отсталости развивающихся стран, их отделенности от постиндустриального мира.

Особое внимание обращала концепция "депендьентизма" на тот факт, что в отношениях между странами "третьего мира" и индустриальными центрами установился режим неэквивалентного обмена. Эту неэквивалентность сторонники концепции видели в том, что развитые страны искусственно поддерживают низкие цены на сырьевые товары из "третьего мира", в то время как расценки на технологии и промышленные изделия, импортируемые в развивающиеся страны, существенно завышаются. Завышается также стоимость финансо-

---

[39] Цит по кн.: *Meier G.M., Seers D.* (Eds.) Pioneers in Development. N.Y. — Oxford, 1984. P. 177.

[40] См.: *Lal D.* The Poverty of 'Development Economics'. Cambridge (Ma.), 1985.

[41] См.: *Furtado C.* Hegemonia dos Estados Unidos e Subdesenvolvimento da America Latina. 3-a ed. Rio de Janeiro, 1978. P. 35—42.

вых услуг и обслуживания долговых обязательств и т. д. Неэквивалентность усматривалась также в том, что одни и те же капиталовложения (например, в строительство объектов недвижимости) приносят в развитых странах несопоставимо больший доход, нежели в развивающихся, что снижает инвестиционную привлекательность последних[42]. Все эти положения концепции "депендьентизма", сколь бы разнородными они ни казались на первый взгляд, в совокупности своей свидетельствуют о том, что уже в 70-е годы для многих исследователей становилась все более очевидной невозможность угнаться за постиндустриальным миром безотносительно к тому, осуществляется ли подобная попытка на основе использования западных инвестиций или же предпринимается в условиях преимущественной опоры на собственные силы.

При этом отмечалось также, что принципы сохранения отсталости до известной степени усваиваются определенными категориями населения самих развивающихся стран, что способствует консервации и усугублению отставания. Как писал Ф.Кардозо, "внутренняя структурная фрагментация, при которой наиболее 'передовые' отрасли их экономик связаны с международной капиталистической системой. Отсталые отрасли экономики и социальной сферы зависимых стран, будучи обособленными, хотя и зависимыми от этих передовых отраслей, являются своего рода 'внутренними колониями'"[43]. Таким образом, даже медленный и неуверенный экономический прогресс развивающихся стран, достигаемый прежде всего в экспортоориентированных отраслях хозяйства, тесно связанных с международными монополиями, не способен "тянуть за собой" преобразование всей хозяйственной системы, а может лишь несколько

---

[42] Подробнее см.: *Meier G.M.* Leading Issues in Economic Development. P. 108.

[43] *Cardoso F.H.* Dependent Capitalist Development in Latin America // New Left Review. 1972. July. P. 90.

"передвинуть" границу отсталости в глубь национальной экономики, придать ей дуалистический характер. В значительной мере основываясь на подобных взглядах, С.Амин категорически утверждал в середине 70-х годов, что "экономика периферийных стран лишена внутреннего динамизма"[44].

Знакомство с "депендьентистским" направлением общественной мысли приводит к выводу, что оно сосредоточилось на критике теории модернизации, но не давало своего ответа на вопрос об оптимальных путях создания развитых экономических систем с рыночной инфраструктурой в странах Латинской Америки, Африки и Азии. Отсутствие такого ответа становилось особенно странным в 70-е годы, когда десятилетия колониализма остались позади, а никакого улучшения экономических показателей в "третьем мире" не произошло. Формально выступая за учет социальной и культурной специфики стран периферии, на деле "депендьентисты" серьезно недооценивали роль человеческого фактора в экономических и социальных процессах, упускали из виду универсальные социокультурные аспекты общественной эволюции. Как следствие, предлагаемые ими пути преодоления отсталости сводились к отдельным, частным мерам технико-экономического и политического порядка.

По сути дела, идеология "депендьентистов" обосновывала установление режима экономического изоляционизма в эпоху нарастающей интернационализации. По мнению С.Амина, "пока слаборазвитая страна остается интегрированной в мировой рынок, она будет беспомощной... [и] возможность включения ее в местный рынок равна нулю"[45]. Поэтому теоретики "особого пути" развивающихся стран предлагали за счет более экономного и эффективного использования средств, получаемых от экспорта, преобразовывать не столько индустриаль-

---

[44] *Amin S.* Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism. L., 1976. P. 179.

[45] *Amin S.* Accumulation on a World Scale. Harmondsworth, 1976. P. 131.

ный сектор, связывающий развивающиеся государства с остальным миром, а модернизировать традиционные отрасли производства и создавать более современную инфраструктуру. Основными задачами прокламировались опора на внутренние ресурсы, ускоренное развитие местной промышленности и насыщение внутреннего рынка, сокращение импорта, а также взаимная интеграция слаборазвитых стран, сопряженная с политической борьбой на международной арене за повышение влияния стран "третьего мира", за установление так называемого нового мирового экономического порядка[46]. Как известно, в 70-е годы, когда энергетический и сырьевой кризис в западном мире был суровой реальностью, подобные требования стран "третьего мира" звучали более чем серьезно. Однако сегодня этот период скорее вспоминается как странный сон.

Более радикальные сторонники теории зависимости, соглашаясь с необходимостью структурных преобразований для расширения внутреннего рынка, предлагали меры социал-демократического и даже левосоциалистического характера, в частности, усиление государственного вмешательства в экономику и ослабление зависимости от центров мирового капитализма[47]. В порядке вещей были и призывы к социалистической революции, к отказу от укрепления связей с Западом и мировым рынком[48]. В большинстве случаев подобные призывы основывались на явной подмене понятий, на голословной уверенности в том, что "социалистический строй неизбежно базируется на современной экономике с ее высокой производительностью труда"[49]. Не удивитель-

---

[46] См.: *Furtado C.* Dependencia externa y teoria economica // El trimestre economico. Mexico, 1971. No 2. P. 318—321, 327—330.

[47] См.: *Garcia A.* Atraso y dependencia en America Latina: Hacia una teoria latinoamerica de desarrollo. Buenos Aires, 1972. P. 111—112.

[48] Подробнее изложение подобных взглядов см.: *Fieldhouse D.K.* The West and the Third World. P. 55—57.

[49] *Amin S.* Neo-Colonialism in West Africa. Harmondsworth, 1973. P. 384.

но, что в русле таких воззрений основным условием освобождения от отсталости и зависимости провозглашалась социалистическая революция, открывающая якобы реальную возможность "опоры на собственные силы", когда уже существующие отрасли промышленности превращаются в некие точки роста экономики, развивающейся прежде всего для удовлетворения внутренних национальных нужд[50].

Именно такие рецепты ярко демонстрируют ограниченность теории "зависимости". Будучи разработанной в качестве альтернативы концепциям модернизации, она фактически проповедовала "модернизацию для себя", индустриализацию, ограниченную рамками одной страны и не допускающую не только внешней конкуренции, но и практически любого иного влияния извне. "Депендьентисты" предлагали решения, соответствовавшие вчерашнему дню развитых стран, ориентировались на социальные слои, олицетворявшие не столько будущее, сколько прошлое экономики, не уделяли должного внимания проблемам образования, науки и культуры. Таким образом, концепции "зависимости" не смогли и не могли стать реальной альтернативой теориям вестернизации.

Постиндустриальная трансформация и упадок теорий "догоняющего" развития

Хозяйственная практика 70-х — 90-х годов отчетливо показала, что прогнозы идеологов "догоняющего" развития сбылись лишь отчасти, причем сторонники вестернизаторских идей оказались в гораздо большей мере, чем "депендьентисты", точны в своих предположениях и расчетах.

---

[50] См.: *Frank A.G.* Capitalism and Underdevelopment in Latin America. P. 118—120; *Amin S.* L'accumulation à l'échelle mondiale: critique de la théorie de la sous-développement. P., 1970. P. 38—44.

Основные экономические тенденции последних трех десятилетий заметно сузили возможности хозяйственного маневра развивающихся стран. События 80-х годов не только укрепили уверенность в том, что обе разновидности индустриализма — и капитализм, и социализм — должны исчезнуть с исторической арены, но и устранили СССР, воспринимавшийся как единственная альтернатива западной хозяйственной модели, реальный ориентир для развивающихся стран. Постиндустриальная трансформация радикально сократила потребности Запада в продукции периферийных государств, поставив многие из них на грань экономической катастрофы; важнейшим фактором хозяйственного прогресса стали отныне интеллект и творческие способности человека. Технологическая революция обеспечила невиданное процветание западных держав, однако, как отмечает Джеймс К. Гэлбрейт, "число победителей в лотерее, где победителю достается все, всегда составляет лишь небольшую часть тех, кто хотел бы в ней участвовать... В игре под названием 'технологическая революция' могут победить немногие"[51]. Поэтому в последние годы многие развивающиеся страны сосредоточились на производстве относительно простой массовой продукции, имеющей спрос на мировых рынках. И это был далеко не самый плохой из возможных вариантов развития.

Однако большинство стран "третьего мира" испытало на себе последствия возросшей самодостаточности постиндустриальных государств и сокращения спроса на традиционные предметы своего экспорта. Растущая эффективность производства на Западе привела к тому, что здесь оказалось выгодно производить не только промышленную, но и сельскохозяйственную продукцию. Начиная с середины 60-х годов весь прирост нетто-экспорта зерна приходится на североамериканский ре-

[51] См.: *Galbraith James K.* Created Unequal. The Crisis in American Pay. N.Y., 1998. P. 164.

гион[52]; США, Австралия и Южная Америка занимают ведущие позиции в экспорте продукции животноводства. Развивающиеся страны выглядят сегодня изгоями даже на рынке традиционных для них экзотических продуктов: если в середине 60-х годов доля стран Африки в мировом производстве пальмового масла достигала 80%, то к концу 80-х она снизилась до 20%; если эти страны обеспечивали в 60-е годы от 60 до 80% мирового экспорта арахиса и арахисового масла, то к середине 80-х эти показатели не превосходили 10—16%[53]. Еще более очевидным оказалось поражение развивающихся стран на сырьевых рынках, где дополнительные проблемы для них обусловлены тем, что затраты на производство (а не добычу) естественных ресурсов de facto равны нулю, и поэтому цены складываются под влиянием скорее субъективных, чем объективных, факторов. Недооценка же продукции соответствующих отраслей зависит от "относительного влияния, которое социальные классы оказывают на функционирование рынка; в частности, рабочие и капиталисты составляют два влиятельных социальных класса, в то время как владельцы ресурсов... к таковым не относятся"[54]. Снижение цен на сырьевые товары стало жестокой реальностью 90-х годов. Даже впечатляющий промышленный бум в Западной Европе и США в середине десятилетия оказался не в состоянии переломить эту тенденцию. Между 1990 и серединой 1999 года общий товарный индекс, рассчитываемый журналом "The Economist", снизился почти до 30%. Напротив, добившись лидерства в производстве продукции аграрного сектора, развитые страны навязали неэквивалентный обмен и в этой сфере: цены на основные продовольственные культуры — пшеницу, кукурузу и рис — выросли соответственно на 29, 58 и

---

[52] См.: *Daly H.E.* Steady-State Economics. 2nd ed. L., 1992. P. 10.

[53] См.: *Grilli E.* The European Community and the Developing Countries. Cambridge, 1993. P. 173.

[54] См.: *Daly H.E.* Steady-State Economics. P. 109.

30% только с 1993 по 1996 год[55]. В этих условиях стремительно исчезают последние возможности давления на "первый мир" со стороны "третьего".

Положение развивающихся стран становится тяжелым как никогда. Если в начале XIX века разрыв в общем хозяйственном потенциале стран центра и периферии не превышал трех раз[56], а по размерам среднего дохода отличался лишь на 30—50%[57], то сегодня оценки этого разрыва колеблются в пределах от 50 до 72 раз[58]. При объеме мирового ВНП в 1993 году, составляющем 23 трлн. долл., 18 трлн. из них было создано в развитых государствах, и только 5 трлн. пришлось на все развивающиеся страны, где проживает более 80% населения планеты. Разница в номинальных доходах между населением постиндустриальных стран и всех других государств выросла с 5,7 тыс. долл. в год в 1960 году до 15,4 тыс. долл. в 1993 году, и, таким образом, $^1/_5$ человечества на одном полюсе развития присваивала в 61 раз больше богатств, нежели $^1/_5$ на другом[59]; при этом для 1960 года такой показатель составлял всего 30 раз[60]. Производя 1,4% мирового ВНП, беднейшая $^1/_5$ человечества обеспечивала в начале 1993 года лишь 0,98% мировых сбережений и 0,95% мирового торго-

---

[55] Рассчитано по: *Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al.* State of the World 1998. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1998. P. 16, 17, 94; см. также: The Economist. 1997. July 5. P. 104.

[56] См.: *Plender J.* A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997. P. 223.

[57] См.: *Cohen D.* The Wealth of the World and the Poverty of Nations. Cambridge (Ma.) — L.,1998. P. 17.

[58] См.: *Plender J.* A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. P. 223; *Cohen D.* The Wealth of the World and the Poverty of Nations. P. 17.

[59] См.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al.* Vital Signs 1997—1998. The Environmental Trends That Are Shaping Our Future. L., 1997. P. 116.

[60] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P. 125.

вого оборота[61]. На этом фоне во многих развивающихся странах наблюдается снижение уровня жизни: с 1985 по 1989 год среднедушевое производство продовольствия упало в 94 [!] странах, среднедушевые доходы сократились в 40 государствах[62], в 13 странах сегодня производится и потребляется меньше продовольствия на душу населения, чем 30 [!] лет назад[63] Укрепляющиеся в мире представления об экономической несостоятельности этих государств имеют своим следствием сокращение их доли в суммарном объеме привлекаемых зарубежных инвестиций. Так, с 1967 по 1990 год эта доля снизилась с 30,6 до 18,9%, причем самым драматичным падение этого показателя было для тех регионов, которые с наибольшим основанием могут быть отнесены к "четвертому миру": Латинской Америки — с 17,5 до 7,3%, Африки — с 5,3 до 2,1%[64]. Эта статистика не только свидетельствует о беспрецедентно низкой эффективности хозяйствования в беднейших регионах планеты, но дает основания полагать, что такая неравномерность может нарастать и в будущем.

Однако 70-е и 80-е годы стали периодом не столько дискредитации, сколько пересмотра теорий "догоняющего" развития. Хотя многие исследователи (в частности, Б.Шнайдер) констатировали полную неудачу всех прежних планов развития периферийных наций по западному образцу и подобию[65], жизнь показала, что некоторые усилия развивающихся стран принесли не только вполне удовлетворительные, но даже фантастические

---

[61] Рассчитано по: *Sandler T.* Global Challenges. An Approach to Environmental, Political and Economic Problems. Cambridge, 1997. P. 183.

[62] См.: *Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J.* Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future? L., 1992. P. 5.

[63] См.: *Caufield C.* Masters of Illusion. The World Bank and the Poverty of Nations. N.Y., 1997. P. 332.

[64] См.: *Dunning J.H.* The Globalisation of Business. L., 1993. P. 288, 290.

[65] См.: *Schneider B.* The Barefoot Revolution: A Report to the Club of Rome. L., 1988. P. 1—7.

результаты. Мы имеем в виду успехи Юго-Восточной Азии, где быстрый экономический рост не только не входил в противоречие с социально-культурной самобытностью местных народов, но в значительной степени основывался на ней. Казалось, что получает серьезное подтверждение мысль Р.Бендикса, высказанная им еще в 1967 году, о том, что некорректно противопоставлять друг другу традиционность и современность, а модернизация вовсе не обязательно должна разрушать существующие социальные системы[66]. "Осознание истории и поиск национальной тождественности, — писал в те же годы г. Мюрдаль, — сами по себе не угрожают и даже не противоречат приверженности идеалам модернизации"[67]. В этой ситуации сторонники теории "догоняющего" развития обратились, с одной стороны, к *анализу значения человеческого капитала* в обеспечении ускоренного экономического прогресса и, с другой, к *осмыслению роли государства* в процессе трансформации традиционных хозяйственных систем в развитые индустриальные.

Первое направление, как показала практика, не получило серьезного прикладного развития и воплотилось лишь в общетеоретических изысканиях, обосновывающих вывод, согласно которому мир в конце XX века становится более многообразным, в силу чего необходим синтез универсализма и культурной специфики разных стран и народов[68]. Весьма характерно, что в развивающихся странах, говоря о человеческом капитале, акцент делали не столько на повышении интеллектуального уровня работников и формировании условий

---

[66] См.: *Bendix R.* Tradition and Modernity Reconcidered // Comparative Studies in Society and History. The Hague. 1967. No 3. P. 326—329.

[67] *Мюрдаль Г.* Современные проблемы "третьего мира". Сокр. пер. с англ. М., 1972. С. 132.

[68] См.: *Abdel-Malek A.* The Project on Socio-Cultural Development Alternatives in a Changing World: Report on the Formative Stage (May 1978 — December 1979). Tokyo, 1980. P. 4—5, 18—19, 24—25, 51—53.

для творческого развития личности, сколько на возможностях его сиюминутного использования в целях развития сложившейся социально-экономической системы. Иными словами, человеческий капитал идентифицировался здесь, пусть и неявно, не с тем, что предстояло создать, используя западный опыт, а с тем, что сформировалось к текущему моменту с учетом специфики развития той или иной нации. Образование же понималось в слишком широком культурном контексте. Например, утверждение, что "успех развития предполагает прежде всего усиление человеческого потенциала путем образования в соответствии с требованиями модернизации", тут же сопровождается примечательной оговоркой: "Содействие национальной культуре ради сохранения идентичности народов и подтверждения аутентичности их развития не является чрезмерным требованием, а составляет неотъемлемую часть мотивов развития и становится основой конкретного выбора, позволяющего мобилизовать их энергию"[69].

К концу 80-х годов сформировалась "усовершенствованная" концепция модернизации, предполагающая динамичное экономическое и социальное развитие без навязывания обществу распространенных на Западе ценностей индустриального строя. В рамках новой концепции речь уже не шла о возможности развития каждой из "догоняющих" стран по ее собственному пути, но проповедовался специфический синтез универсализма и партикуляризма. Его необходимость обосновывалась тем, что нарушение равновесия между современностью и традиционностью ведет к неудаче преобразований и острым социальным конфликтам. Так, по мнению А.Турена, судьбы мира зависят от того, будет ли наведен мост между рациональностью и культурой, современностью и национальной идентичностью народов, между развитием как универсальной целью и образом жизни

[69] *Abdel-Malek A., Huynh Cao Tri, Rosier B., Le Thanh Khoi.* Clés pour une stratégie nouvelle du developpement. P., 1984. P. 15.

как ценностным выбором, экономическим развитием и социальными преобразованиями[70]. Аналогичную мысль о необходимости примирения рациональности и духовности в мировом масштабе высказал и Ж.Аттали[71]. В последнее время сторонники такого подхода стали активно использовать понятия "контрмодернизация" (для описания процессов ускоренной индустриализации по образцу СССР 30—60-х годов и некоторых других социалистических стран, где бурное индустриальное развитие приводило к автаркии и разрушению рыночных ценностей) и даже "антимодернизация" (для обозначения радикальной ломки социальных устоев, приводившей к очевидному регрессу производительных сил и восстановлению примитивных хозяйственных форм, что происходило, например, в ходе китайской "культурной революции")[72]. Однако "модернизация в обход модернити", проповедуемая создателями новой теоретической конструкции, в той же мере свидетельствует, на наш взгляд, о кризисе данных представлений, в какой идеи "пост-постмодернити" говорят о бесперспективности постмодернистского терминологического жонглирования[73].

Второе направление оказалось намного более плодотворным, так как изначально разрабатывалось не теоретиками-социологами, а практическими экономистами и политиками, причем в первую очередь в азиатских странах, стремившихся осуществить ускоренную индустриализацию на основе применения западных технологий и таким образом интегрироваться в мировую эко-

---

[70] См.: *Touraine A.* Modernity and Cultural Specificities / Modernity and Identity: A Simposium. Culture, Economy and Development // International Social Science Journal. P., 1988. November. P. 451.

[71] См.: *Attali J.* Lignes d'horizon. P., 1990. P. 65—66.

[72] См.: *Touraine A., Hartmann J., Hakiki-Talahite F., et al.* Quel emploi pour les jeunes? Vers des stratégies novatrices. P., 1988. P. 46.

[73] Подробнее см.: *Иноземцев В.Л.* Современный постмодернизм: конец социального или вырождение социологии? // Вопросы философии. 1998. № 9. С. 27—37.

номическую систему. Важнейшим элементом этого подхода становилось использование в процессе индустриального развития возможностей государства, остававшегося в большинстве развивающихся стран фактически единственным социальным институтом, способным обеспечить проведение в жизнь необходимых реформ.

Термин "государство, ориентированное на цели развития" (hatten-shiko-kata kokka, или developmental state) возник еще в середине 70-х годов, но не получил широкого распространения в англоязычной литературе, поскольку сама концепция была востребована прежде всего в восточно-азиатском регионе[74]. Первой попыткой серьезного исследования на Западе этой системы взглядов стала вышедшая в 1982 году книга Ч.Джонсона о промышленной политике в Японии[75]. Важнейшими характеристиками developmental state выступают сосредоточение в государственном аппарате значительной экономической власти, относительная автономность этого аппарата от социальных процессов, дающая ему возможность вмешиваться в экономическую и социальную жизнь как бы "со стороны", и, наконец, тесные связи между государством и бизнесом при лидирующей роли государства[76]. Влияние государства на экономику проявляется в этом случае через таможенную политику, установление дифференцированных процентных ставок, предоставление монопольных возможностей отдельным группам производителей, стимулирование импорта технологий и экспорта готовой продукции и проведение целого ряда протекционистских мер, направленных на

---

[74] Подробнее см.: *Dore R.* Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970—1980. Stanford (Ca.), 1986. P. 1—6.

[75] См.: *Johnson Ch.* MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford (Ca.), 1982.

[76] См.: *Kohli A.* Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's "Developmental State" // Woo-Cumings M. (Ed.) The Developmental State. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 132—133.

защиту внутреннего рынка. Несмотря на то что степень бюрократизации возникающей хозяйственной системы оказывается чрезвычайно высокой, методы управления ею — весьма похожими на применявшиеся в социалистической экономике СССР, все developmental states остаются, тем не менее, ориентированными на активное взаимодействие с внешним миром, выражающееся в массированном импорте технологий и экспорте готовой продукции, привлечении иностранного капитала, развитии фондового рынка и т.д.

Концепция developmental state изначально была связана с теорией "догоняющего" развития, сформулированной в 30-е годы японским экономистом К.Акамацу и получившей название теории "гусиного клина". Она исходила из того, что по мере развития технологического прогресса и его распространения за пределы развитых стран менее развитые окажутся способны обеспечивать столь же высокую эффективность производства конечного продукта, используя свои трудовые ресурсы и самые современные технологические достижения. Иными словами, образно выражаясь, по мере того как "вожак" поднимается все выше, он уверенно ведет за собой и всю остальную "стаю"[77]. В 70-е и 80-е годы, когда Япония добилась выдающихся экономических успехов, эта концепция была в модифицированном виде, где, разумеется, в качестве "вожака" выступала уже сама Япония, распространена японскими экономистами и социологами во всей Юго-Восточной Азии[78]. При этом по сей день западные аналитики не перестают отмечать, что Япония (и в меньшей степени — Южная Корея) продемонстрировала уникальный пример того, как страна, взявшая на вооружение методы "догоняющего" раз-

[77] В английском переводе в 60-е годы была издана лишь одна из программных работ К.Акамацу (см.: *Akamatsu K.* A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries // The Developing Economies. 1962. No 1).

[78] См.: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. Building a Regional Production Alliance. Cambridge — N.Y., 1996. P. 27—28.

вития, становится на определенном этапе уже не "ведомой", а "ведущей", распространяющей свой опыт на сопредельные территории[79].

В последующих главах мы попытаемся всесторонне рассмотреть опыт "догоняющего" развития и Японии, и других стран Юго-Восточной Азии. Однако уже здесь отметим, что и этот, и все другие варианты концепции оказались недостаточны для обеспечения устойчивого поступательного развития стран, попытавшихся на практике воспользоваться выводами и рекомендациями этой теории. Явно зависимые от технологического прогресса западного мира, они в излишней мере сосредоточились на производстве массовых промышленных товаров и их экспорте. В 90-е годы темпы развития "догоняющих" стран заметно снизились, а в 1997-1998 годах разразился известный азиатский финансовый кризис, продемонстрировавший всю ограниченность этой модели в целом. И хотя в последние годы большинство аналитиков предпочитают говорить о том, что этот кризис был порожден отдельными, частными ошибками стран региона в финансовой области и, соответственно, может быть быстро преодолен, мы полагаем — и постараемся это обосновать ниже, — что его главная причина кроется в несостоятельности концепции "догоняющего" развития как таковой.

* * *

XX век породил как целый ряд практических попыток ускоренного развития, так и множество теорий, предлагающих те или иные пути выхода развивающихся стран из многовековой отсталости. Сегодня, на пороге нового столетия, становится ясно, что социально-экономическая действительность не укладывается в рамки этих теорий, многие из которых оказались просто ошибочными. Жи-

[79] См.: *Murphy R.T.* Japan's Economic Crisis // New Left Review. Second Series. 2000. No 1. P. 32.

вая жизнь снова и снова возвращает общественную мысль к уточнению представлений о справедливом мире и уточнению самой постановки вопроса об условиях, при которых та или иная страна способна пополнить ряды развитых индустриальных экономик.

Как никогда в канун XXI века проявилось не внутреннее единство, а непреодолимая разделенность современного мира. Как отметил два года назад известный социолог и философ З.Бауман, даже в те времена, когда человечество было искусственно разделено на противостоявшие друг другу западный и восточный блоки, на капиталистическую и коммунистическую системы, отдельные части мира казались гораздо менее обособленными, нежели сегодня. "Разделяя мир, — пишет он, — политики создавали иллюзию его единства"[80], поскольку возникала уверенность, что в ходе подобной борьбы формируются основы общецивилизационного равновесия. Продолжая его мысль, мы можем добавить, что времена "холодной войны" характеризовались существованием двух систем, каждая из которых претендовала на то, чтобы считаться носителем самостоятельной (и достаточно эффективной) экономической парадигмы, а развивающиеся страны вольны были примкнуть к той или иной модели, равно как и вести поиски своего особенного пути. Сегодня же, когда бывшие социалистические страны потерпели поражение в историческом соревновании с капитализмом, а развивающиеся страны (за исключением тех, что стремились тщательно перенимать достижения западного мира) катастрофически отстали в своем развитии от ведущих постиндустриальных держав, складывается впечатление глубоко расколотой цивилизации, вступающей в эпоху опасного обострения глобальных противоречий. Сегодня "идея [самостоятельного] развития представляется не более чем руиной на фоне современного интеллектуального пейзажа"[81], и преодоление подобного положе-

[80] *Bauman Z.* Globalization: The Human Consequences. N.Y.,1998. P. 58.

[81] *Edwards M.* Future Positive. International Cooperation in the 21st Century. L., 1999. P. 19.

ния дел вряд ли станет реальностью в ближайшие десятилетия.

Современная глобализация не оправдала, на наш взгляд, возлагавшихся на нее надежд. Между развитым миром, выигрывающим от каждого нового этапа технологического и социального прогресса, и развивающимися странами, положение большинства которых лишь последовательно ухудшается, даже в будущем вряд ли установится единство. Многие эксперты отмечают, что в отношениях между ними наблюдается все меньше взаимной зависимости, способной в той или иной мере сплотить цивилизацию, раскалывающуюся на "глобализирующихся" жителей развитых стран и все более "локализирующихся" обитателей бедных регионов планеты, отделенных от наиболее совершенных достижений цивилизации[82]. В этих условиях перспективы "догоняющего" развития кажутся нам фактически исчерпанными. Источники технологического прогресса остаются за пределами "третьего мира", а только приобщение к ним может сделать ту или иную страну промышленно развитой. Естественные богатства, такие, как территории или природные ресурсы, которые могли способствовать возвышению относительно отсталых стран в прошлые исторические эпохи, сегодня перестают быть значимыми факторами производства и также не могут придать их обладателям нового статуса. Внутренняя противоречивость самой парадигмы "догоняющего" развития (ниже мы подробно остановимся на этом), самодостаточность западного мира, не нуждающегося в развивающихся странах так, как сами они нуждаются в постиндустриальных державах, — все это свидетельствует о том, что концепция "догоняющего" развития, возникшая вместе с бурным индустриальным прогрессом, должна неизбежно стать достоянием истории в эпоху информационного общества. Этой "почти осуществленной" мечте XX века не суждено стать реальностью века XXI-го.

---

[82] См.: *Beck U.* What is Globalization? Cambridge, 2000. P. 57, 55.

Глава вторая

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДПОСЫЛКИ КРИЗИСА МОДЕЛИ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ

Даже беглый анализ теорий модернизации, представленный в предыдущей главе, показывает их явную ограниченность. Ниже мы проанализируем их основные изъяны, но уже здесь можно констатировать, что основными "козырями" приверженцев "догоняющего" развития являются или возможность использовать монопольные права на отдельные виды ресурсов, или возможность широкомасштабных технологических заимствований, позволяющих на их основе организовать производство более эффективным образом, нежели на родине этих технологий. Идея модернизации, базирующейся на собственных источниках, объективно воплощается в элементах коммунистической практики, так как в этом случае неизбежно требуется фактически всеобщая мобилизация сил нации и предполагается, в явной или неявной форме, закрытость системы от остального мира. История Советского Союза убедительнее всего свидетельствует о неэффективности такого пути. Таким образом, *любая стратегия "догоняющего" развития опирается на использование для оптимизации индустриального хозяйства уникальных, объективных или субъективных, возможностей той или иной страны.*

Сама по себе подобная практика вполне понятна и на определенных этапах истории оправданна. Однако нельзя не обратить внимания на то, что специфические

ресурсы, позволяющие быстро развить промышленное производство, как правило, небезграничны. Истощаются запасы полезных ископаемых, цены на них весьма нестабильны на мировых рынках, и те отрасли промышленности, которые в определенных условиях давали импульс индустриальному прогрессу, могут оказаться его тормозом. Дешевая рабочая сила в развивающихся странах не остается таковой вечно; по мере роста уровня жизни издержки по найму возрастают и в конечном счете стремятся к тем показателям, которые достигнуты в более развитых государствах. Таким образом, ни *естественные ресурсы*, ни *дешевый труд* не способны стать основой прорыва к постиндустриальным рубежам, поскольку обеспечиваемое ими *ускоренное накопление имеет естественный предел и не носит самоподдерживающегося характера*.

Обеспечить той или иной стране стабильное лидерство в современном мире могут лишь такие уникальные условия производства, такая монопольная характеристика, которые способны к самовоспроизводству и которые в этом своем воспроизводстве подрывают внутренние силы общества. До тех пор, пока монопольный ресурс страны не имеет таких специфических черт или требует социального перенапряжения для его поддержания, лидирующие позиции этого государства легко могут быть оспорены. История дает множество примеров такого рода. Так, в эпоху высокого средневековья Венеция была самым мощным европейским государством, бюджет которого втрое превосходил бюджет Франции; причиной тому был ее контроль за торговыми путями между Европой и Левантом. Однако стоило Голландии и Англии создать свои мощные торговые компании, величие Венеции осталось в прошлом. Голландия стала одним из богатейших государств Европы, освоив переработку английской шерсти и осуществляя поставку тканей на континент; но как только англичане сами развили сеть мануфактур, Голландия оказалась потеснена в этой нише, и богатство ее стало уступать другим

странам Европы. Иной пример дают Испания и Португалия: оказавшись первооткрывателями Нового Света и засыпав Европу золотом, они заплатили за беспрецедентные завоевания столь же невиданной депопуляцией. Латиноамериканские колонии этих стран освободились почти двести лет назад, а их бывшие метрополии остались пасынками Европы на долгие столетия.

Единственным источником стабильного процветания страны является, и это будет многократно подчеркнуто ниже, лишь *интеллектуальный потенциал нации и раскрепощенность ее граждан*. XX век многократно подтвердил это положение. Если в XVIII и XIX столетиях Англии удавалось лидировать на основе достижений экспериментальной науки, в той же мере закономерных, в какой и случайных, то в начале XX-го Германия заняла первое место среди индустриальных держав фактически исключительно за счет новых отраслей промышленности, в частности химии и электротехники, где ключевым фактором успеха было применение уже не экспериментального, а теоретического знания. Лидерство США в середине века обусловлено их прорывом в область высоких информационных технологий; здесь теоретическое знание стало использоваться уже не для производства новых продуктов, а для генерирования самого нового знания. Подобные аспекты развития западных обществ неоднократно анализировались с самым пристальным вниманием[1].

Таким образом, в условиях, когда информация и знания становятся непосредственной производительной силой, возникает монопольный ресурс, отличающийся неизвестными прежде качествами и характеристиками. *С одной стороны*, усвоение знаний и информации служит предпосылкой производства нового знания, а их отчуждение не уменьшает располагаемого количества

[1] См.: *Drucker P.F.* Post-Capitalist Society. N.Y., 1993. P. 19—21; *Thurow L.* Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy. L.,1999. P. 19—20, и др.

этого ресурса; таким образом, он оказывается неисчерпаемым, что радикально меняет характер задач и целей, стоящих перед человеком, формирует новую систему мотивов деятельности. *С другой стороны*, доступ к этому ресурсу остается ограниченным, так как знания отличаются от большинства индустриальных благ своей редкостью и невоспроизводимостью, а рост затрат, используемых для их создания, непропорционален получаемым результатам; в этой связи ценность знания регулируется законами цен монопольных благ, и его носители оказываются в исключительном положении по отношению к окружающим. Следует подчеркнуть, что становление общества, в котором знания и информация служат важнейшим производственным ресурсом, требует максимального развития каждой личности, то есть открывает перед людьми новые горизонты, превращает человека из "винтика" индустриальной машины в свободного индивида, и делает прогресс общественного целого производной от индивидуальных достижений составляющих его граждан. Возникающая в результате социальная система оказывается наиболее динамичной из всех, известных истории, и одно только это перечеркивает надежды развивающихся и индустриальных стран на успешное воплощение в жизнь стратегии "догоняющего" развития.

Становление постиндустриального общества и фундамент его устойчивости

О первых шагах постиндустриального общества сказано и написано так много, что нам хотелось бы не столько воспроизвести здесь процесс его формирования, сколько проследить логику этого процесса.

Важнейшей задачей в таком случае становится исследование внутренних связей индустриального и постиндустриального типов развития, обнаружение того момента инверсии, начиная с которого прежние законо-

мерности сменились новыми. Тем стержнем, который пронизывает эти два вида социальной организации, следует признать прогресс научного знания. Именно он обусловил непрерывный, ускоряющийся рост потребности в квалифицированных работниках и формирование на этой основе новой социальной группы — "класса интеллектуалов", в пользу которого поступала все большая доля национального богатства. Мы должны совершенно определенно признать в этой связи, что *становление общества, культивирующего постматериалистические по своей сути мотивы деятельности граждан и соответствующую систему ценностей, происходило до некоторого момента на основе реализации вполне утилитарных интересов.*

Только этим объясняется наблюдавшееся на протяжении почти всего XX столетия неуклонное повышение уровня квалификации индустриальных работников. Так, если в 1890 году только 7% американской молодежи в возрасте от 14 до 17 лет обучались в школе, то в послевоенные годы среднее образование получали более 90%[2]. В 1940 году в колледжи поступало менее 15% выпускников школ в возрасте от 18 до 21 года; к 1993 году этот показатель вырос до 62%[3]. Такая "тяга к знаниям" получала достойное вознаграждение: начиная с середины 70-х годов реальные доходы выпускников колледжей стали расти на фоне стагнации и снижения доходов лиц, получивших лишь среднее образование. Только за период с 1978 по 1987 год доход работников со средним образованием *упал* на 4%, а выпускников колледжей — *повысился* на 48%[4]. Однако свободное общество, основанное на конкуренции, поощряет людей,

---

[2] См.: *Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M., Swidler A., Tipton S.M.* The Good Society. N.Y., 1992. P. 146.

[3] См.: *Mandel M.J.* The High-Risk Society. Peril and Promise in the New Economy. N.Y., 1996. P. 43.

[4] *Winslow Ch.D., Bramer W.L.* FutureWork. Putting Knowledge to Work in the Knowledge Economy. N.Y., 1994. P. 230.

добивающихся на общем фоне *лучших* результатов. Поэтому как только выпускники вузов стали определять общий "фон" на рынке труда, наиболее ценной группой занятых стали работники, отмеченные учеными степенями или на деле доказавшие уникальность своих способностей. С 1987 по 1993 год сокращение средней заработной платы лиц с высшим образованием составило более 2%[5]; при этом обладатели степени бакалавра увеличили свои доходы на 30%, а доктора наук — почти вдвое[6]. Но специалисты подобного уровня стремятся не только к большим доходам, но и к собственному развитию, и, следовательно, в образуемой ими новой социальной группе формируется мотивационная система, существенно отличающаяся от той, в центре которой стояла жажда наживы. С того момента, как *интеллектуальная элита* стала доминирующим классом западных обществ, социальные преобразования приняли необратимый характер.

Не будет значительным преувеличением сказать, что сегодня класс интеллектуалов составляет высшую страту западных обществ. Об этом говорят многочисленные факты. Если, например, в начале века в США только 10% руководителей промышленных компаний имели высшее образование, то сегодня более 60% управленческого персонала составляют обладатели докторских степеней. Среди лиц, составляющих 1% самых богатых американцев (доля которых в национальном богатстве США выросла с 19 до 39% только за последние 20 лет[7]), лишь каждый пятнадцатый получает свои доходы в качестве прибыли на вложенный капитал, тогда как более половины работают на административных

---

[5] См.: *Madrick J.* The End of Affluence. The Causes and Consequences of America's Economic Dilemma. N.Y., 1995. P. 110.

[6] См.: *Judy R.W., D'Amico C.* Workforce 2000. Work and Workers in the 21st Century. Indianapolis (In.), 1997. P. 63.

[7] См.: *Nelson J.I.* Post-Industrial Capitalism. Exploring Economic Inequality in America. Thousand Oaks — L.,1995. P. 8—9.

постах в крупных компаниях, почти треть представлена практикующими юристами и врачами, а остальную часть образуют люди творческих профессий, включая профессоров и преподавателей[8]. Четыре из каждых пяти современных американских миллионеров не *приумножили* унаследованные ими активы, а *заработали* состояние практически с нуля[9]. Важно и то, что представители класса интеллектуалов демонстрируют четкую приверженность избранным ими ценностям: так, если в 1980 году только 30% детей, чьи родители получали более 67 тыс. долл. в год, заканчивали колледж, то сегодня этот показатель вырос до 80%[10].

В современных западных странах уверенно формируется общество, основанное на знаниях (knowledge-based societies), и это не могло не сказаться на распределении богатства не только внутри этих стран, но также и в мировом масштабе. Сегодня на 20% населения планеты, проживающего в развитых государствах, приходится 86% мирового валового продукта[11]; еще в середине 90-х годов семь постиндустриальных держав обладали 80,4% мировой компьютерной техники, обеспечивали 90,5% высокотехнологичного производства[12] и контролировали 97% зарегистрированных в мире патентов[13] (отметим, что 80% патентов, выданных в развивающихся странах, также принадлежали гражданам постиндустриального мира[14]). К этому времени Запад контролировал более четырех пятых мирового рынка услуг, суммарный объем сделок на котором превысил в 1992 году

---

[8] См.: *Frank R.H., Cook P.J.* The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. L., 1996. P. 88.

[9] См.: *Dent H.S., Jr.* The Roaring 2000s. N.Y., 1998. P. 280.

[10] См.: The Economist. 1997. February 8. P. 57.

[11] См.: Human Development Report 1998. N.Y. — Oxford, 1998. P. 2.

[12] См.: *Braun Ch.-F., von.* The Innovation War. Industrial R&D... the Arms Race of the 90s. Upper Saddle River (N.J.), 1997. P. 57.

[13] См.: *Friedman T.L.* The Lexus and the Olive Tree. N.Y., 2000. P. 319.

[14] См.: Human Development Report 1999. N.Y. — Oxford, 1999. P. 3.

1 трлн. долл.[15] Объемы продаж за рубеж американской интеллектуальной собственности выросли с 1986 по 1995 год в 3,5 раза, а положительное сальдо торгового баланса в этой области превысило 20 млрд. долл.; к 1995 году на долю США приходилось 72% мирового рынка информационных услуг и услуг по обработке данных[16], емкость которого составляла в середине 90-х годов 95 млрд. долл.[17]

Средства, инвестируемые в наукоемкие отрасли, приносят в последние десятилетия поистине фантастическую отдачу (с 1960 по 1999 год она составляла в среднем 45% в год, тогда как вложения в акции обеспечивали в среднем 13,34% годовых[18]), следствием чего становится приток средств в финансирование соответствующих "прорывных" проектов. Если в 1995 году прямые вложения в принципиально новые технологические разработки составляли в США 6,4 млрд. долл., то в 1997 году они достигли 11,5 млрд. долл., а в 1999-м — 35,5 млрд. долл.[19] Еще более щедро наполнялись инвестиционные фонды, финансирующие венчурные проекты: если в 1995году они привлекли около 9 млрд. долл., то в 1999-м — 56 млрд. долл., а только за первый квартал 2000 года объем привлечений составил 22,7 млрд. долл.; при этом вложения в подобные фонды обеспечивали в 1990 году среднюю доходность на уровне 2% годовых, в 1993-м — 20%, в 1996-м — 34, а в 1999-м — 147 (!)% годовых[20]. Европейские страны также демонстрируют

---

[15] См.: *Rosecrance R.* The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century. N.Y., 1999. P. 188.

[16] См.: *Toynbee P.*Who's Afraid of Global Culture? // Hutton W., Giddens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. L., 2000. P. 206.

[17] См.: World Economic and Social Survey 1996. P. 283.

[18] См.: *Sherer P.M.* Venture Capital Is Hedge Tool // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 24—25. P. 24.

[19] См.: *Preston H.H.* Internet Spurs Rumblings of a Venture-Capital Revolution // International Herald Tribune. 2000. March 25—26. P. 118.

[20] См.: The Economist. 2000. May 27. P. 85.

аналогичную динамику: в 1999 году вложения в венчурные проекты в ЕС выросли на 70%, причем в Германии, Франции, Нидерландах и Бельгии этот показатель составил более 2 раз[21]. На протяжении последнего десятилетия институциональные и частные инвесторы в США тратили на научные исследования и разработки в среднем около 240 млрд. долл. в год, а частные компании ежегодно направляли на повышение образовательного уровня своих сотрудников около 30 млрд. долл.[22], что эквивалентно ассигнованиям на все направления научных исследований в России, Китае, Южной Корее и на Тайване. В 1997–1999 годах США направляли на развитие всех форм образования 635 млрд. долл. в год — в два с лишним раза больше, чем на военные нужды[23]; обоснованность подобных затрат подтверждена расчетами, показывающими, что только совершенствование высшего образования обеспечило четверть всего прироста американского валового национального продукта в XX веке[24].

Результатом стал беспрецедентный технологический отрыв постиндустриального мира от всех других стран и народов. Сегодня на долю США приходится 44% мировых затрат на научные разработки, в то время как на долю стран Латинской Америки и Африки — всего 1%[25]; численность научно-технических работников на 1 млн. населения составляет в США 126,2 тыс., тогда как среднемировой показатель не превышает

---

[21] См.: *Fleming C.H.* Venture Capital Floods into Europe // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 20. P. 5.

[22] См.: *Davidow W.H., Malone M.S.* The Virtual Corporation. Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century. N.Y., 1992. P. 189.

[23] См.: *Miklethwait J., Wooldridge A.* A Future Perfect. The Essentials of Globalization. N.Y.,2000. P. 92.

[24] См.: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. Wash. — Oxford, 1999. P. 20.

[25] См.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al.* Vital Signs 1997-1998. The Environmental Trends That Are Shaping Our Future. L., 1997. P. 112.

23,4 тыс.[26] В 1997 году почти три четверти всех пользователей Интернета в мире составляли американские граждане, а общая доля американцев, канадцев и жителей западноевропейских стран в данном показателе превышала 96%[27]. Значение этого фактора становится понятным, если учесть, что в 1998 году вклад в мировой валовой продукт индустрии, сложившейся вокруг этой глобальной сети, превысил 236 млрд. долл.[28], что сопоставимо с ВНП России в том же году. Технологический прогресс постоянно ускоряется в последние десятилетия; если для того, чтобы в каждой четвертой американской семье появился автомобиль, потребовалось 35 лет с того момента, как началось их производство, то соответствующие временные интервалы для компьютера, мобильного телефона и электронной почты составили 18, 13 и 7 лет, соответственно[29].

Этот технологический отрыв непосредственно, на наш взгляд, сопряжен с нарастанием различий в общеэкономических показателях, характеризующих развитие тех или иных регионов планеты, отчетливо обозначившимся начиная с середины 70-х годов. Если исходить из общепринятой оценки мирового валового продукта в 24 трлн. долл. по состоянию на 1993 год, то 19 трлн. из них было создано в постиндустриальных государствах, и только 5 трлн. долл. приходится на все развивающиеся страны, где живет более 80% населения Земли. Соответственно, разница в номинальных годовых доходах граждан выросла с 5,7 тыс. долл. в 1960 году до 15,4 тыс. долл. в 1993-м и 19,2 тыс. долл. в 1999-м; таким обра-

---

[26] См.: *Castells M.* The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1: The Rise of the Network Society. Malden (Ma.) — Oxford (UK), 1996. P. 108.

[27] См.: *Rosensweig J.A.* Winning the Global Game. A Strategy for Linking People and Profits. N.Y., 1998. P. 37.

[28] См.: *Perkins A.B., Perkins M.C.* The Internet Bubble. N.Y., 1999. P. 5.

[29] См.: Business Week. European Edition. 2000. April 10. P. 72.

зом, $^1/_5$ часть человечества на одном полюсе развития присваивала в 1960 году в 30 раз больше богатств, нежели $^1/_5$ на другом[30], в 1993-м — в 61 раз[31], а в 1999 году этот разрыв достиг 74 раз[32]. Характерно, что это происходит в условиях, когда реальные доходы населения беднейших стран фактически не увеличились на протяжении последних 120 (!) лет[33], и экстраполяция этой динамики дает некоторым исследователям основание утверждать, что к середине XXI столетия этот разрыв может составить 350 раз[34]. Согласно данным комиссии ООН, 358 богатейших в мире людей владеют сегодня состоянием, эквивалентным тому, которым распоряжаются 2,3 млрд. самых обездоленных жителей планеты[35], а 400 крупнейших транснациональных корпораций контролируют $^2/_3$ всех основных производственных фондов, существующих в настоящее время[36]. За 1975-1995 годы доля создаваемых в мире богатств, оказывающаяся в распоряжении 20% граждан развитых стран, возросла с 70 до 82,7%[37], тогда как доля беднейших 20%, населяющих "третий мир", снизилась с 2,3 до 1,4%[38], и надежды на улучшение сложившейся ситуации выглядят иллюзорными.

---

[30] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P.125; подробнее см.: *Sandler T.* Global Challenges. An Approach to Environmental, Political, and Economic Problems. Cambridge, 1997. P. 20.

[31] См.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al.* Vital Signs 1997-1998. P. 116.

[32] См.: *Miklethwait J., Wooldridge A.* A Future Perfect. The Essentials of Globalization. P. 257.

[33] См.: Human Development Report 1999. P. 38.

[34] См.: *Adams N.A.* Worlds Apart. The North-South Divide and the International System. Atlantic Highlands (N.J.) — L., 1997. P. 238.

[35] См.: *Bauman Z.* Globalization. The Human Consequences. N.Y.,1998. P. 70.

[36] См.: *Robinson W.I.* Promoting Polyarchy. Globalization, US Intervention, and Hegemony. Cambridge, 1998. P. 384.

[37] См.: *Porter G., Brown J.W.* Global Environmental Politics. 2nd ed. Boulder (Co.), 1996. P. 109—110.

[38] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. P. 125.

Таким образом, до определенного момента становление постиндустриального общества обусловливалось вполне материалистическими причинами. Между тем социологи давно отметили, что "по мере повышения материального благосостояния... потребность в получении все большего количества материальных благ утрачивает свою остроту, а на первый план все чаще выходят такие проблемы, как необходимость сочетать безопасность и свободу, справедливость и ответственность"[39]. В современных условиях ориентиры достижения материального богатства, всецело господствовавшие прежде в развитых странах Запада, перестают быть главными[40]; перспективы быстрого профессионального роста, столь высоко ценившиеся в 80-е годы, оказываются теперь для многих недостаточно привлекательными, если ради них приходится меньше уделять времени семье и отказываться от привычных увлечений[41]. Человек предпочитает стремиться, главным образом, к тому, чтобы стать чем-то большим по сравнению с тем, что он представляет собою в настоящий момент[42]; ориентиры самосовершенствования, определенные А.Маслоу в качестве высшего типа ценностей[43], выдвигаются на первый план. Эти процессы все чаще характеризуются западными социологами как становление системы постматериалистических мотивов деятельности.

Постматериалистическая мотивация формируется медленно и не является линейной функцией благосостояния. Человек, освобожденный от необходимости постоянного поиска средств для удовлетворения материальных потребностей (material needs), получает *воз-*

---

[39] *Hicks J.* Wealth and Welfare. Oxford, 1981. P. 138—139.

[40] См.: *Chatfield Ch.A.* The Trust Factor. The Art of Doing Business in the Twenty-first Century. Santa Fe (Ca.), 1997. P. 54—55.

[41] См.: *Rifkin J.* The End of Work. N.Y., 1995. P. 233.

[42] См.: *Nuernberger Ph.* Mastering the Creative Process // The Futurist. 1984. Vol. XVIII. No 4. P. 36.

[43] См.: *Maslow A. H.* Motivation and Personality. N.Y., 1970.

можность осваивать и культивировать в себе иные человеческие потребности (human needs)[44] во всем их многообразии, но это не означает немедленного и автоматического *актуального* доминирования новой системы ценностей в масштабах общественного целого. Как доказал Р.Инглегарт, "постматериалистами становятся чаще всего те, кто с рождения пользуется всеми материальными благами, чем в значительной степени объясняется их приход к постматериализму"[45]; люди же, с юности стремившиеся к экономическому успеху, впоследствии гораздо реже становятся носителями постматериалистических идеалов в силу того, что, "будучи однажды выбранными, ценности меняются очень редко"[46]. Таким образом, переход к постматериалистической системе мотивов деятельности, происходящий по мере смены поколений, все более четко формирует контуры класса интеллектуалов.

На основе рыночного обмена общество с каждым годом перераспределяет все большую часть национального богатства в пользу представителей интеллектуальной элиты. Это значит, что устраняются последние препятствия для развития общества, основанного на меритократической иерархии и постматериалистических ценностях. Важнейшей задачей интеллектуалов оказывается производство нового знания, а так как последнее по своей природе неотчуждаемо от его создателя (объективированное знание представляет собой уже не знание, а информацию), то производственный процесс превращается во "взаимоотношения между индивидами, в которых и тот, и другой реализуют себя в качестве субъектов"[47], и утрачивает характер взаимодействия с

---

[44] См.: *Toffler A.* Future Shock. N.Y., 1971. P. 220—221.

[45] *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990. P. 171.

[46] *Boyett J.H., Conn H.P.*Maximum Performance Management. Oxford, 1995. P. 32.

[47] *Touraine A.* Critique de la modernité. P.,1992. P. 354.

преобразованной природой, превращается, по выражению Д.Белла, в "игру между людьми"[48]. С этого момента не сбережения, инвестируемые в производство за счет текущего потребления, как это было в индустриальную эпоху, а, напротив, само потребление нематериальных благ становится фундаментальной основой прогресса производства, и постиндустриальное общество обретает прочную базу для самовоспроизводящегося поступательного прогресса. Динамизм западных стран, таким образом, порожден не необходимостью ответа на какой-либо внешний вызов и не внутренними противоречиями постиндустриального общества; в нем воплощается раскрепощенный потенциал творческой личности, осознание человеком себя в качестве, говоря словами К.Маркса, "меры всех вещей" в условиях информационной экономики[49]. На наш взгляд, это является важнейшим залогом того, что подобный тип развития не может быть обращен вспять. Он, безусловно, оказывается более комплексным по сравнению с индустриальным, и, коль скоро все страны, вооружившиеся идеей "догоняющего" развития, ставят своей целью ускоренную индустриализацию, становится очевидным, что задача догнать постиндустриальный мир индустриальными методами совершенно нереалистична.

Не надо забывать в то же время, что развивающиеся страны и новые индустриальные государства неоднократно оказывали серьезнейшее влияние на характер процессов становления постиндустриального общества; поэтому краткий очерк развития западных стран на протяжении последних трех десятилетий может представлять определенный интерес в контексте нашего исследования.

---

[48] Подробнее см.: *Bell D.* The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y., 1978. P. 147—148.

[49] См.: *Davis S., Meyer C.* Future Wealth. Boston (Ma.), 2000. P. 40.

Этапы развития постиндустриального общества

Обычно о становлении постиндустриального общества говорят как о процессе, оформившемся в конце 50-х годов и продолжающемся по сей день. Однако за этот период в хозяйственной истории западного мира имели место драматичные события, позволяющие выделить в ней несколько этапов: *первый*, начавшийся в 1973 году и в целом завершившийся в начале 80-х, *второй* — с 1981/1982 по 1989 год, и *третий*, граница которого явно обозначилась в 1992 году и который нельзя еще признать завершившимся[50].

50-е и 60-е годы ознаменовали для западного мира максимальный расцвет индустриального общества. В США и других странах наблюдался рекордный экономический рост в условиях стабильной хозяйственной конъюнктуры (так, с 1946 по 1954 год валовой национальный продукт в США увеличивался со средним темпом 4,7% в год; потребительские расходы возросли за десятилетие на 38%; безработица снизилась до 4% трудоспособного населения, а инфляция не поднималась выше 2% в годовом исчислении[51]). Это развитие происходило на фоне быстрой структурной перестройки экономики: если в 1955году в обрабатывающей промышленности и строительстве США было занято до 34,7% совокупной рабочей силы и производилось около 34,5% ВНП[52] (для Германии, Великобритании и Франции были характерны несколько более высокие циф-

---

[50] Подробнее см.: *Иноземцев В.Л.* Социально-экономические проблемы XXI века: попытка нетрадиционной оценки. М., 1999; *Иноземцев В.Л.* Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999. С. 165-297; *Иноземцев В.* Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы (1973-2000) // Свободная мысль-XXI. 1999. № 7. С. 3—27; № 8. С. 19—42.

[51] См.: *Baumohl B.* The Best of Times? // Time. 1997. August 4. P. 42.

[52] Рассчитано по: National Income and Product Accounts, 1947-1965. Wash., 1967; Yearbook of Labour Statistics, 1995. Geneve, 1996.

ры: 41,2 и 47,4; 44,4 и 42,1; 30,4 и 43,2%, соответственно)[53], то к 1970 году эта доля сократилась до 27,3%[54]. Социологи заговорили о рождении общества, основанного на *услугах*.

Однако эта ситуация не отменяла действия индустриальных закономерностей. Большая часть услуг имела выраженный субъект-объектный, а не субъект-субъектный характер, а бурное развитие экономики обусловливало заметный рост потребления основных сырьевых товаров, в силу чего для поверхностного наблюдателя западное общество оставалось по своей природе индустриальным.

В этих условиях начался *первый* этап развития постиндустриального общества. С некоторой долей условности мы определяем границей *нефтяной шок 1973 года*, а *содержанием этого этапа считаем противостояние индустриальных стран и государств с аграрно-сырьевой экономикой*. Считая себя монополистами на рынке сырьевых товаров, развивающиеся страны предприняли вначале попытку плавного повышения цен на ресурсы (так, с 1965 по 1970 год нефть подорожала на 15%, уголь — на 20, серебро — на 40, никель — на 60, а медь — более чем на 70%[55]), а затем, действуя на основе картельных соглашений, взвинтили их в несколько раз. Изменения в ценах на сырье были столь значительны, что суммарная стоимость поступающей на американский рынок нефти выросла с 5 млрд. долл. в 1972 году до 48 млрд. в 1975-м при некотором сокращении объема поставок[56]. Разразился один из самых тяжелых эко-

---

[53] Рассчитано по: OECD. National Accounts Statistics. Detailed Tables. 1960-1970; Yearbook of Labour Statistics, 1995. Geneve, 1996.

[54] См.: *Krugman P.* Pop Internationalism. Cambridge (Ma.) — L., 1998. P. 36.

[55] Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. Wash., 1993, 1994, 1995, 1998.

[56] См.: *Hopkins T.K., Wallerstein E., et al.* The Age of Transition. Trajectory of the World-System 1945-2025. L., 1996. P. 28.

номических кризисов: уровень цен в США поднялся в 1973 году на 8,7, а в 1974-м — на 12,3%[57], безработица достигла 9% трудоспособного населения, индекс Доу–Джонса с января 1973 по декабрь 1974 года упал почти вдвое, а промышленность сократила выпуск продукции почти на 15%[58]. Характерно, что снижение спроса не остановило роста цен, а лишь подстегнуло его. Это обусловливалось тем, что развивающиеся страны всецело зависели от экспортной выручки (экспорт нефти обеспечивал Ирану 94, а Саудовской Аравии — 96% всех валютных поступлений; Замбия получала 93% внешнеторговых доходов от экспорта меди, Мавритания — 78% от поставок железной руды, Гвинея — 77% от продажи бокситов[59], и т. д.). За 15 лет, с 1975 по 1980год, цены на тонну каменного угля выросли с 38,5 до 45,3 долл., железной руды — с 22,8 до 28,1 долл., древесины — с 61,8 до 137 долл., меди — с 1 320 до 2 200 долл., никеля — с 4 560 до 6 500 долл., олова — с 6 860 до 16 750 долл., серебра — с 1,42 до 6,62 долл. за 10 граммов, а золота — с 56,8 до 214,4 долл.[60]. К 1 июля 1980 года цена на нефть достигла рекордных 34,72 долл. за баррель[61] (что в сегодняшних ценах составляет более 60 долл. за баррель[62]). Катастрофа казалась неминуемой.

Однако, опираясь на достижения технологического прогресса, западный мир не допустил установления "но-

---

[57] См.: *Bernstein M.A.* Understanding American Economic Decline: The Contours of the Late-Twentieth-Century Experience // Bernstein M.A., Adler D.E. (Eds.) Understanding American Economic Decline. Cambridge, 1994. P. 18.

[58] См.: *Fridson M.S.* It Was a Very Good Year. Extraordinary Moments in Stock Market History. N.Y., 1998. P. 175.

[59] См.: Сырьевой кризис современного капитализма. М., 1980. С. 186.

[60] Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. Wash., 1993, 1994, 1995, 1998.

[61] См.: *Brockway G.P.* Economists Can Be Bad for Your Health. Second Thoughts on the Dismal Science. N.Y. — L., 1995. P. 51.

[62] См.: *Feldstein M.* (Ed.) American Economic Policy in the 1980s. Chicago — L., 1994. P. 87.

вого мирового экономического порядка", который был предложен развивающимися странами в 1976 году 70-е годы стали для США и Западной Европы периодом самой радикальной в XX веке структурной перестройки. В 1973-1978 годах потребление нефти в расчете на единицу стоимости промышленной продукции снижалось в США на 2,7% в годовом исчислении, в Канаде — на 3,5, в Италии — на 3,8, в Германии и Великобритании — на 4,8, а в Японии — на 5,7%, а спрос на нефть в 1979 году впервые обнаружил ту же степень эластичности, что и на большинство потребительских товаров[63]. С 1973 по 1985 год валовой национальный продукт стран — членов ОЭСР увеличился на 32%, а потребление энергии — всего на 5%[64]; эффективность использования энергетических ресурсов поднялась в США за тот же период более чем на 40%[65]: при неизменном энергопотреблении валовой национальный продукт Соединенных Штатов вырос в 1973-1986 годах на 43%[66]. При росте валового продукта за 1975-1987 годы более чем на 25% американское сельское хозяйство сократило потребление энергии в 1,65 раза[67], а черных металлов в экономике США используется сегодня меньше, чем в 1960 году[68]. За 20 лет, с 1976 по 1996 год, федеральное правительство выделило в общей сложно-

---

[63] См.: *Mitchell K., Beck P., Grubb M.* The New Geopolitics of Energy. L., 1996. P. 42.

[64] См.: *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 132.

[65] См.: *Schwartz P., Leyden P., Hyatt J.* The Long Boom. A Vision for the Coming Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999. P. 162.

[66] См.: *Raeburn P.*A. Little Energy Conservation Would Go a Long Way // Business Week. 2000. July 17. P. 46—47.

[67] См.: *Cleveland C.J.* Natural Resource Scarcity and Economic Growth Revisited: Economic and Biophysical Perspectives // Costanza R. (Ed.) Ecological Economics. The Science and Management of Sustainability. N.Y., 1991. P. 308—309.

[68] См.: *Thurow L.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y.,1993. P. 41.

сти около 60 млрд. долл. субсидий на разработку более совершенных технологий использования энергетических ресурсов[69], результатом чего стало ускоренное развитие нематериалоемких отраслей и свертывание неэффективных производств. Доля транспорта в объеме ВНП снизилась в США на 21% за 1970-1983 годы, сельского хозяйства — на 19, строительства — почти на треть, тогда как доля отраслей сферы услуг выросла почти на 5%, торговли — на 7,4, а телекоммуникаций — свыше чем на 60%[70]. Более того; согласно прогнозам экспертов, к 2010 году около 10% всей потребляемой в Соединенных Штатах энергии будет поступать из возобновляемых источников, и это лишь начало новой революции в энергетике[71]. К 1996 году валовой продукт добывающей промышленности США вырос по отношению к 1947 году на 25%, строительства — на 44%, обрабатывающей промышленности — на 156%, в то время как соответствующий показатель для отраслей информации и связи составил 625%[72]. В результате уже к середине 80-х годов цены на природные ресурсы стали снижаться, достигнув в 1997-1998 годах минимального показателя за 150 лет[73] и вплотную приблизившись к уровню издержек, необходимых для их производства, а развивающиеся страны, обремененные гигантскими долгами, уже в начале 90-х годов перестали играть значимую роль в мировой экономике.

---

[69] См.: *Taylor J., VanDoren P.* Soft Energy Versus Hard Facts // Bailey R. (Ed.) Earth Report 2000. Revisiting the True State of the Planet. N.Y., 2000. P. 134.

[70] См.: Проблемы энергообеспечения в капиталистических странах в условиях современной энергетической ситуации. М., 1987. С. 24.

[71] См.: *Mazarr M.J.* Global Trends 2005. An Owner's Manual for the Next Decade. N.Y., 1999. P. 78.

[72] См.: *Cox W.M., Alm R.* Myths of Rich and Poor. Why We're Better Off Than We Think. N.Y., 1999. P. 145.

[73] См.: *Castells M.* Information Technology and Global Capitalism // Hutton W., Giddens A. (Eds.) On the Edge. P. 63.

В то же время одним из главных факторов конкурентной борьбы в 70-е годы оказались возможности массового производства, открываемые импортом технологий и дешевой рабочей силой. Именно в этот период страны, взявшие на вооружение доктрину "догоняющего" развития, достигли максимальных успехов. *Второй* этап развития постиндустриальных тенденций начался с *приходом к власти в 1979-1981годах правоконсервативных правительств* в Великобритании, США и Германии. Они предприняли реформы, нацеленные на раскрепощение хозяйственной инициативы. Содержанием этого этапа стало *противоборство постиндустриальных держав и новых индустриальных стран.*

На протяжении 70-х и 80-х годов высокие технологии применялись в первую очередь для удешевления производства материальных благ, а информационный сектор не стал еще основой постиндустриальных экономик. Объединив возможности применения научных достижений с преимуществами массового производства на базе использования дешевого труда, азиатские страны на время стали лидерами мировой экономики.

Основным соперником США и Европы в эти годы оказалась Япония. К середине 80-х она обеспечивала 82% мирового выпуска мотоциклов, 80,7% производства домашних видеосистем и около 66% фотокопировального оборудования[74]; к 1982 году японские компании контролировали до 60% американского рынка станков с числовым программным управлением[75]. С 1973 по 1986 год доля США в мировом производстве товаров и услуг снизилась с 23,1 до 21,4%, доля ЕС — с 25,7 до 22,9, а доля Японии возросла с 7,2 до 7,7%[76]. Соответ-

[74] См.: *Forester T.* Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.) — Oxford, 1993. P. 147.

[75] См.: *Kuttner R.* The Economic Illusion. False Choices Between Prosperity and Social Justice. Philadelphia, 1991. P. 118—119.

[76] См.: *Castells M.* The Informational Economy and the New International Division of Labor // Carnoy M., Castells M., Cohen S., Cardoso F.H. The New Global Economy in the Information Age. University Park (Pa.), 1993. P. 25.

ствующим образом ухудшались и позиции американских компаний. Если в 1971 году 280 из 500 крупнейших транснациональных корпораций были американскими, то к 1991 году таковых осталось лишь 157[77]; к этому времени Япония фактически догнала США по этому параметру, обладая 345 крупнейшими компаниями из 1000 (против 353 у США)[78]; в конце 80-х годов ей принадлежали 24 крупнейших банка, притом что в странах ЕС оставалось 17, а в Северной Америке — всего 5; 9 из 10 самых мощных сервисных компаний также представляли Страну восходящего солнца[79]. В конце 80-х японское "экономическое чудо" продемонстрировало, сколь далеко может зайти страна, исповедующая индустриальную парадигму, в окружении соседей, принадлежащих постиндустриальному миру. Вслед за Японией по тому же пути направились "новые индустриальные страны" Юго-Восточной Азии.

Ответ Запада, как и раньше, мог заключаться в еще более энергичном развитии новых технологий, дополняемом истреблением неэффективных производств и обеспечением выживания сильнейших. Такой ответ воплотился в рейгановской реформе, которая, с одной стороны, максимально активизировала внутренние источники накопления и, с другой, обусловила беспрецедентный приток внешних инвестиций. Снижение налогов 1 июля 1981 года обеспечило американцам сохранение почти 27% всех уплаченных ими в 1980-1981 финансовом году налогов[80] и сэкономило корпорациям средства, эквивалентные 58% всех затрат на техническое перевооружение обрабатывающей промышленности США в

---

[77] См.: *Greider W.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997. P. 22.

[78] См.: *Sayer A., Walker R.* The New Social Economy: Reworking the Division of Labor. Cambridge (Ma.) — Oxford (UK), 1994. P. 154.

[79] См.: *Thurow L.* Head to Head. P. 30.

[80] См.: *Niskanen W.A.* Reaganomics. An Insider's Account of the Policies and the People. N.Y. — Oxford, 1988. P. 73.

половине 80-х годов[81]. Федеральная резервная система в 1981 и 1982 годах вплотную приблизила официальную процентную ставку к уровню в 20% годовых, что вскоре снизило инфляцию с 9 до 4,5% в годовом исчислении[82] и обеспечило доходность вложений в долгосрочные государственные обязательства на уровне 8,1—8,2%, что было почти в 30 (!) раз выше показателя второй половины 70-х[83].

Результаты не заставили себя ждать. Уже в 1981 году сбережения частных лиц достигли 9,4% располагаемых доходов — максимального значения за весь послевоенный период[84]. Суммарные инвестиции в 1983-1989 годах удерживались на уровне 18% ВНП[85], а инвестиции в основные фонды росли в среднем на 12,3% в год, тогда как в период президентства Дж.Картера соответствующий показатель составлял всего 1,3%; производительность в целом по народному хозяйству росла в 1981-1984 годах на 1,2%, а в промышленности — на 3,6%, тогда как прежняя администрация обеспечивала уровень соответствующих показателей в 0,2 и 1%[86]. Заметим, что этот результат был достигнут в условиях, когда отношение сбережений к объему ВНП оставалось в США в 5 раз ниже, чем в Японии[87]. Структурные изменения продолжались нарастающими темпами: с 1975 по 1990 год доля занятых в американской промышленности упала с 25 до 18% рабочей силы, тогда как за предшествующие 15 лет она уменьшилась лишь с 27

---

[81] См.: *Pilzer P.Z.* Unlimited Wealth. The Theory and Practice of Economic Alchemy. N.Y., 1990. P. 14.

[82] См.: *Feldstein M.* American Economic Policy in the 1980s. P. 7.

[83] См.: *Strange S.* Casino Capitalism. Manchester, 1997. P. 17.

[84] См.: *Kiplinger K.* World Boom Ahead. Why Business and Consumers Will Prosper. Wash., 1998. P. 46.

[85] См.: *Krugman P.* Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminishing Expectations. N.Y. — L., 1994. P. 158.

[86] См.: *Niskanen W.A.* Reaganomics. P. 234.

[87] См.: *Krugman P.* Pop Internationalism. P. 100.

до 25%; с 1982 по 1992 год доля материальных активов в балансовой стоимости американских компаний сократилась с 62 до 38%, тогда как доля информационных продуктов и интеллектуального капитала выросла с 37 до 61%[88].

Предпринятые усилия позволили остановить японскую экспансию к концу 80-х годов. Ориентированная на быстрый рост экспорта и подогреваемая финансовыми спекуляциями, японская экономика не могла сохранять сбалансированность в условиях обострившейся конкуренции. Реальный дефицит баланса США в торговле с Японией снизился до приемлемой цифры в 10—15%, а завышенность цен японских активов привела к краху 1989 года, в результате которого за последующие 10 лет фондовый индекс потерял две трети своей стоимости, а экономический рост упал до нулевой отметки. В это же время сами США, где в начале 90-х годов около трех четвертей добавленной стоимости, создаваемой в промышленности, производилось при помощи информационных технологий, стали демонстрировать принципиально новый тип хозяйственного роста, обеспечивший впечатляющие успехи западного мира на протяжении последнего десятилетия.

Третий этап развития постиндустриальных обществ начался, как мы отмечали выше, в *1992 году*. С этого момента все западные страны вступили в полосу *устойчивого роста информационного сектора экономики*, ставшего основой хозяйственного прогресса. Можно утверждать, что этот этап характеризуется неуязвимостью постиндустриального мира, развивающегося на прочной внутренней основе.

Экономический подъем 1992-2000 годов, ставший самым продолжительным за всю историю США, ознаменовал начало того этапа развития западных стран, на котором они выступают как сформировавшиеся постиндустриальные системы. Согласно подсчетам экспер-

[88] См.: *Shulman S.* Owning the Future. Boston — N.Y., 1999. P. 15.

тов, в 90-е годы более 70% роста их валового национального продукта обусловливалось не в сугубо материальной сфере производства, а за счет повышения образовательного уровня работников, распространения новых информационных технологий и других факторов, которые обычно относят к разряду intangibles[89]. Экспорт услуг из развитых стран достиг почти 900 млрд. долл., в то время как для всех остальных регионов мира этот показатель не превосходил 200 млрд. долл.[90]. Начиная с 1991 года, когда в США расходы на приобретение информации и информационных технологий, составившие 112 млрд. долл., превысили затраты на приобретение основных фондов (107 млрд. долл.)[91], разрыв между этими показателями растет в среднем на 25 млрд. долл. в год[92]. В 1995 году в здравоохранении, научных исследованиях, сфере образования и производстве программного обеспечения производилось почти 43 процента ВНП[93]. На протяжении последних трех лет отрасли, производящие информационные блага, обеспечили треть прироста американского ВНП и 37% всех новых рабочих мест[94]. Около 28% внешнеэкономических поступлений США представлены платежами за технологии или прибыль, полученную в результате их применения; доходы от экспорта патентов превышают в США затраты на приобретение подобных же активов за рубежом более чем в 4 раза[95]. Аналогичные процессы разверты-

---

[89] См.: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. P. 19.

[90] См.: Entering the 21st Century. World Development Report 1999/2000. Wash. — Oxford, 2000. P. 64.

[91] См.: *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y. — L., 1997. P. 20—21.

[92] См.: *Roos J., Roos G., Dragonetti N.C., Edvinsson L.* Intellectual Capital. Navigating the New Business Landscape. N.Y., 1997. P. 10.

[93] См.: Statistical Abstract of the United States. 1995. Wash., 1995. P. 411.

[94] См.: *Perkins A.B., Perkins M.C.* The Internet Bubble. P. 6.

[95] См.: *Doremus P.N., et al.* The Myth of the Global Corporation. Princeton (N.J.), 1998. P. 103.

ваются и в странах ЕС; в 1999году во Франции отрасли "новой экономики" обеспечили более 20% ВНП. С повышением значения нематериальных активов капитализация западных компаний растет невиданными темпами: индекс Доу-Джонса поднялся более чем в 4 раза за последние шесть лет, NASDAQ вырос в 1999 году более чем на 80%, а французский высокотехнологичный индекс Nouveau Marche взлетел на 135%[96]. На протяжении 1998-1999 годов благосостояние американских семей выросло на 10 трлн. долл. только за счет повышения курсовой стоимости находившихся в их собственности ценных бумаг.

Сегодня в большинстве постиндустриальных стран увеличиваются темпы роста ВНП, а лидерство США в мировой экономике становится несомненным. Если в 1989-1995 годах среднегодовые темпы роста американской экономики составляли 1,9%, то в 1996-1998 годах они достигли уже 3,9%[97], в 1999 году — 4,2%[98], а в первом квартале 2000 года — 5,4%[99], и эта тенденция выглядит весьма устойчивой. Если в 1973-1994 годах производительность в американской экономике повышалась в среднем на 1,4% в годовом исчислении, то в 1995-1999 годах этот показатель составил уже 2,9%[100]; в первом полугодии 2000 года темп роста производительности превысил темп роста ВНП[101] и достиг 5,2% — самого высокого показателя за последние 17 лет[102]. Если в третьем квартале 1999 года рост капиталовложений

---

[96] См.: *Sancton T.* The French Connected // Time. 2000. June 12. P. 42.

[97] См.: *Bluestone B., Harrison B.* Growing Prosperity. The Battle for Growth with Equity in the Twenty-First Century. Boston — N.Y.,2000. P. 28.

[98] См.: *Martin M.* A New Milestone in US Expansion // International Herald Tribune. 2000. March 31. P. 1.

[99] См.: The Economist. 2000. April 29. P. 23.

[100] См.: Financial Times. 2000. June 3-4. P. 6.

[101] См.: *Baker G.* Flight to Safety // Financial Times. 2000. August 15. P. 14.

[102] См.: The Economist. 2000. August 12. P. 45.

составил 10,2% по отношению к соответствующему периоду 1998 года, то в первом квартале 2000-го он поднялся до 25,2 (!)% по отношению к первому кварталу 1999-го, что дает основания говорить о росте ВНП на 7,5% в 2000 году[103]. Нельзя не отметить, что столь бурный хозяйственный рост происходит в условиях постоянно снижающейся нормы накопления, которая в сентябре 1998 года впервые с 1959 года (а если учитывать ее динамику за 1998 год в целом, то впервые с 1938 года) стала отрицательной, составив −0,2% в годовом исчислении[104]. Частные сбережения домохозяйств упали ниже нулевой отметки еще в конце 1997 года, а в начале 2000-го находились на беспрецедентном уровне − 4,8%[105], что означает крайне быстрое повышение спроса фактически во всех секторах экономики. Соответственно, в апреле 2000 года безработица снизилась до 3,9% трудоспособного населения США, что является минимальным показателем за последние 30 лет[106].

Аналогичные тенденции фиксируются и в европейских странах. С начала 90-хгодов отмечается резкий рост производственных инвестиций (его темп в 90-е годы составлял в Швеции 9,1% в год, в Австрии и Испании — более 8,7, во Франции и Бельгии — более 6% в год[107]). Начиная с 1997 года во всех странах Западной Европы отмечено резкое снижение безработицы и повышение темпов роста ВНП. Согласно данным Handelsblatt Euroland Barometer, экономический рост в зоне евро достигнет 3,4% во втором и 3,5% в третьем квар-

---

[103] См.: *Sanghera S.* US Growth Stronger in First Quarter // Financial Times. 2000. May 26. P. 7.

[104] См.: *Bluestone B., Harrison B.* Growing Prosperity. P. 180.

[105] См.: *Wolf M.* Greenspan Reaps the Whirlwind // Financial Times. 2000. May 24. P. 15.

[106] См.: *Berry J.M.* US Jobless Rate Falls to 3,9% // International Herald Tribune. 2000. May 6—7. P. 1.

[107] См.: *Phelps E.* Europe's Stony Ground for the Seeds of Growth // Financial Times. 2000. August 9. P. 11.

талах 2000 года[108], что является максимальным показателем за 90-е годы. В некоторых странах этот показатель гораздо выше среднего значения: в Ирландии он достигает 6,9%, в Испании — 4,4, в Нидерландах — 4,2, во Франции — более 4%. Уже сегодня в некоторых европейских странах, таких, как Ирландия, Швейцария и Нидерланды, уровень безработицы гораздо ниже, чем в США, а в Швеции и Великобритании приближается к японскому показателю[109]. Как следствие, капитализация европейских рынков выросла более чем в 2 раза между летом 1997-го и весной 2000 года, что существенно превосходит аналогичный показатель для США[110]. Следует при этом заметить, что хозяйственное развитие постиндустриального мира остается весьма устойчивым к внешним потрясениям (подобным азиатскому кризису 1997 года и российскому дефолту 1998-го), что, на наш взгляд, свидетельствует о том, что стабильный и сбалансированный рост как американской, так и европейской экономик может продолжаться еще многие годы.

Таким образом, современная *экономическая ситуация в постиндустриальном мире характеризуется рядом принципиально новых обстоятельств. Во-первых*, фактически устранены сырьевые и ресурсные ограничители хозяйственного роста, а рост потребления в первую очередь приходится на использование информационных благ, а не традиционных массовых промышленных товаров. *Во-вторых*, все большая часть населения применяет свои способности в производстве высокотехнологичных товаров и услуг, в результате чего уменьшается зависимость от стран, остающихся производителями промышленной продукции. И, наконец, *в-третьих*, хозяйственный рост приобретает новое качество, когда наиболее эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее

---

[108] См.: The Wall Street Journal Europe. 2000. June 15. P. 2.

[109] См.: The Economist. 2000. June 10. P. 35.

[110] См.: The Wall Street Journal Europe. 2000. August 17. P. 5.

выгодными инвестициями — инвестиции в человека, его знания и таланты.

Таким образом, потребность западных стран в сырье и промышленных товарах, поставщиками которых выступают государства, находящиеся на индустриальной стадии развития, резко снижается. В то же время, как мы уже отмечали, основой стратегии "догоняющего" развития является импорт технологий и экспорт производимой продукции в развитые страны, что позволяет привлекать в "догоняющие" экономики валютные поступления и способствует поддержанию хозяйственного роста. Следовательно, важнейшим препятствием для осуществления "догоняющего" развития становится все возрастающая "закрытость" западного мира.

Самодостаточность западной цивилизации

Современная постиндустриальная хозяйственная система базируется на производстве и потреблении знаний. Этот факт наряду с постоянно отмечаемой "глобализацией" информационных потоков вызывает нарастающее обособление западных стран от остального мира, принимаемое во внимание гораздо реже.

Экспансия экономики знаний, *во-первых*, радикально сократила потребности народного хозяйства развитых стран в вещных элементах производства, особенно в сырье и материалах, и, *во-вторых*, кардинально изменила отношение человека к среде обитания, сделав возможным устойчивое экологическое равновесие. В результате Запад получил *потенциальную возможность снизить интенсивность хозяйственного взаимодействия с другими странами и народами*.

Сегодня возможности рационального использования сырья, не говоря уже о замене исчерпаемых природных ресурсов синтетическими материалами, широки как никогда ранее. Если медный кабель, проложенный по дну Атлантического океана в 1966 году, мог обеспечи-

вать 138 параллельных телефонных вызовов, то оптоволоконный кабель, инсталлированный в начале 90-х, способен обслуживать одновременно 1,5 млн. абонентов[111]; при этом доля стоимости материалов и энергии в затратах на изготовление медного кабеля достигала 80%, а при производстве оптоволоконного она не превышает и 10%[112]. Согласно прогнозам компании "Спринт", к 2002 году издержки по обслуживанию трансатлантических телефонных переговоров сократятся в 17 раз по сравнению с 1998 годом, что позволит снизить стоимость телефонного разговора почти на 85%[113]. Расширяется спектр отраслей производства, отказывающихся от использования редких ресурсов: в течение 80-х годов корпорацией "Кодак" был запатентован метод фотографирования без применения серебра; компания "Форд" объявила о создании катализаторов на основе заменителя платины; у производителей микросхем отпала потребность в золотых контактах и проводниках[114]. В 1991-1997 годах масса промышленных изделий, представленных в американском экспорте в расчете на один доллар их цены снизилась более чем в 2 раза[115], тогда как за 1967-1988 годы этот показатель сократился только на 43%[116]. Ожидается, что в ближайшие тридцать лет потребности стран — участниц ОЭСР в природных ресурсах из расчета на 100 долл. произведенного национального дохода должны снизиться в 10 раз — до 31 кг по сравнению с 300 кг в 1996 году[117]. Сегодня можно

---

[111] См.: *Rosenberg N.* Uncertainty and Technological Change. // Landau R., Taylor T., Wright G. (Eds.) The Mosaic of Economic Growth. Stanford (Ca.), 1996. P. 336.

[112] См.: *Drucker P.F.* The New Realities. Oxford, 1996. P. 116.

[113] См.: *Kadlec Ch.W.* Dow 100,000: Fact of Fiction. N.Y., 1999. P. 139—140.

[114] См.: *Pilzer P.Z.* Unlimited Wealth. P. 5.

[115] См.: *Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998. P. 3.

[116] См.: *Frank R.H., Cook P.J.* The Winner-Take-All Society. P. 46.

[117] См.: World Resources 1998 — 1999. N.Y. — Oxford, 1998. P. 163.

утверждать, что технологическая революция практически сняла с повестки дня проблему скорой исчерпаемости минеральных и энергетических запасов, в результате чего постиндустриальные страны живут ныне в новом мире — мире неограниченных ресурсов[118].

Как следствие подобных перемен, экологическая ситуация в странах Запада устойчиво улучшается на протяжении более чем двадцати лет. В последние годы в странах ЕС на природоохранные программы расходуется от 4,2 до 8,4% ВВП, и эта тенденция обнаруживает устойчивый рост[119]. Современные технологии устраняют из отходов производства и выбрасываемых газов до двух третей NO_2 и трех четвертей SO_2[120], что позволит к 2010 году снизить долю стран Северной Америки в общемировом объеме вредных выбросов в атмосферу с сегодняшних 26,7 до 21,9%[121]. США стали в 1996 году единственной страной, полностью прекратившей производство озоноразрушающих веществ[122], а доля стран — членов ОЭСР в мировом объеме выбросов углекислого газа в атмосферу на протяжении последних тридцати лет остается фактически стабильной[123]. При этом большинство европейских стран направляют от 0,5 до 1% своего валового национального продукта на развитие международных программ по защите окружающей среды, что составляет около 60 млрд. долл. в год[124].

---

[118] См.: *Pilzer P.Z.* Unlimited Wealth. P. 14.

[119] *Hampden-Turner Ch., Trompenaars F.* The Seven Cultures of Capitalism. L., 1994. P. 216.

[120] См.: *Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J.* Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future? L., 1992. P. 181.

[121] Рассчитано по: *Mitchell K., Beck P., Grubb M.* The New Geopolitics of Energy. P. 161.

[122] См.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al.* Vital Signs 1997-1998. P. 103.

[123] См.: *Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al.* State of the World 1998. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1998. P. 114.

[124] См.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al.* Vital Signs 1997-1998. P. 96, 108.

В это же время развитие постиндустриального хозяйства, *во-первых*, повысило степень его самообеспеченности и, *во-вторых*, переориентировало торговые и инвестиционные потоки, ранее направлявшиеся в "третий мир", на наиболее высокоразвитые государства. Результатом становится *реальное "замыкание" западного мира в себе самом.*

Обладая технологиями глубокой переработки вторичного сырья, постиндустриальный мир контролирует сегодня *не меньший объем ресурсов*, нежели развивающиеся страны. В середине 90-х годов в США было восстановлено из отходов 70 млн. т стали, 3,5 млн. т алюминия, 1,45 млн. т меди, 1 млн. т олова, 22,5 тыс. т титана и много другого минерального сырья; доля вторично получаемых материалов в общем потреблении определенного вида сырья составила по указанным позициям 68,5, 40,0, 38,6, 61,5 и 49,0%, соответственно[125]. В то же время основные центры промышленного производства также остаются сосредоточенными в постиндустриальных странах, и в 90-е годы объемы продаж дешевой азиатской техники на рынках США и Европы стали снижаться, а предложение качественной отечественной продукции — расти[126]. В нынешней ситуации в Техасе, где доходы фермеров относятся к наиболее высоким среди сельскохозяйственных работников мира, производится более дешевая пшеница, чем в Нигерии, а производительность труда голландских крестьян даже по данным официальной статистики в 100 раз выше, чем в России. На протяжении последних десятилетий постиндустриальные страны стали крупнейшими экспортерами не только промышленной, но и сельскохозяйственной продукции, в том числе, например, арахиса и

---

[125] См.: *Scarlett L.* Douing More With Less // Bailey R. (Ed.) Earth Report 2000. Revisiting the True State of the Planet. P. 57.

[126] Подробнее см.: *Axtmann R.* Globalization, Europe and the State: Introductory Reflections // Axtmann R. (Ed.) Globalization and Europe. Theoretical and Empirical Investigations. L. — Wash., 1998. P. 2—3.

сои — традиционных предметов импорта из беднейших стран Африки и Азии.

Как следствие, быстро растущие объемы товарных потоков концентрируются в границах постиндустриального мира. Если в 1953 году передовые индустриальные державы направляли в страны того же уровня развития 38% общего объема своего экспорта, в 1963 году эта цифра составляла уже 49%, в 1973-м — 54, то в 1990-м она достигла 76%[127]. Если, например, в 1959 году доля африканских стран во французском экспорте составляла 28,2%, а оттуда Франция получала 20,3% импорта, то к середине 80-х соответствующие показатели составляли 7,8 и 5,9%[128]. Напротив, двусторонние торговые и инвестиционные потоки между ЕС и США выросли за последние тридцать лет в 5 раз и в 1990 году превысили 1 трлн. долл.[129] В результате в 1997 году только 5% торговых потоков, начинающихся или заканчивающихся на территории одного из государств — членов ОЭСР, выходили вовне этой совокупности стран[130], а из развивающихся стран постиндустриальные державы импортируют сегодня товаров на сумму, не превышающую 1,2% их суммарного ВНП[131]. При этом следует заметить, что хотя в торговле между отдельными постиндустриальными государствами и существуют дисбалансы, в целом торговля стран "семерки" с остальным миром вполне сбалансирована: при экспорте в 1999 году в более чем 5 трлн. долл. отрицательное

---

[127] См.: *Krugman P.* Peddling Prosperity. P. 231.

[128] См.: *Fieldhouse D.K.* The West and the Third World. Trade, Colonialism, Dependence and Development. Oxford — Malden (Ma.), 1999. P. 102—103.

[129] См.: *Featherstone K., Ginsberg R.H.* The United States and the European Union in the 1990s. Partners in Transition. N.Y., 1996. P. 115.

[130] См.: *Elliott L., Atkinson D.* The Age of Insecurity. L. — N.Y., 1998. P. 226.

[131] См.: *Krugman P.* Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? // Ohmae K. (Ed.) The Evolving Global Economy. Making Sense of the New World Order. Boston, 1995. P. 117.

сальдо торгового баланса составляет всего 28 млрд. долл., то есть чуть более 0,5% экспорта, или менее 0,1% ВНП развитых стран[132]. Следует также отметить, что весь регион Юго-Восточной Азии (10 стран АСЕАН, Япония и Южная Корея вместе взятые) имеет торговый оборот с другими странами на 13% меньший, чем США, и на 16% меньший, чем Европейский Союз[133].

Рассматривая некоторые попытки преувеличить значимость экономик новых индустриальных стран, следует иметь в виду, во-первых, масштабы производимых ими реэкспортных операций (если не учитывать таковые, окажется, что Китай в конце 1996 года поставлял на мировой рынок меньшую по стоимости товарную массу, нежели Бельгия[134]) и, во-вторых, тот факт, что отрицательное сальдо торгового баланса США, о чем нередко говорят аналитики, является фикцией до тех пор, пока большинство расчетов осуществляется в долларах США[135]. В целом же о самодостаточности постиндустриальных экономик хорошо говорит то обстоятельство, что в 1959-1994 годах, в условиях, когда темп роста объемов международной торговли превышал темп роста мирового валового продукта в среднем в 3 раза, для США этот разрыв не превышал 2 раз[136]; в результате в 1996 году отношение экспорта к ВНП в США было втрое меньшим, чем в Великобритании сто пятьдесят лет тому назад, в середине 40-х годов XIX века. Если рассмотреть сравнительную динамику данного показателя за период с 1913 по 1987 год, то окажется, что для Великобритании он вырос всего на 0,6 процентных пункта (с 14,7 до 15,3% ВНП), для Канады — на

---

[132] См.: World Economic Outlook. May 1999. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. Wash., 1999. P. 177.

[133] См.: The Economist. 2000. July 15. P. 20.

[134] См.: The Economist. 1997. April 12. P. 119.

[135] См.: *Ohmae K.* The Borderless World. L., 1990. P. 138—139.

[136] См.: *Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J.* Globaphobia. Confronting Fears about Open Trade. Wash., 1998. P. 22.

1,5 пункта (с 10,9 до 12,4), для США — на 1,8 пункта (с 4,1 до 6,3), для Швейцарии — на 6,6 пункта (с 22,3 до 28,9%)[137]. В целом для развитых стран Запада его рост за последние сто лет составил 2,6 пункта (с 11,7 до 14,3% ВНП)[138], что не согласуется с интенсивностью риторики о "глобализации", столь распространившейся в последние годы. Сегодня эксперты приходят к выводу, что на международных рынках продается от 10[139] до 18%[140] производимых в мире товаров и услуг; тем самым подтверждается вывод, согласно которому "утверждение, будто капитализм ныне более транснационален, чем он был до 1914 года, может быть во многих аспектах подвергнуто обоснованным сомнениям"[141].

Несмотря на формальные показатели, характеризующие открытость экономики европейских стран (например, их суммарный товарооборот составлял в 1994 году 39,8% мирового экспорта и 38,9% импорта[142], а отношение среднего арифметического от объемов экспорта и импорта к ВНП достигало 23%[143]), большая часть товарных потоков ограничивается рамками Европейского Союза. Так, в начале 90-х годов доля товаров, поставляемых странами — членами ЕС в другие государства

---

[137] См.: *O'Rourke K.H., Williamson J.G.* Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. Cambridge (Ma.) — L., 1999. P. 30.

[138] См.: *Bairoch P.* Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment // Boyer R., Drache D. (Eds.) States Against Markets: The Limits of Globalization. L., 1996. P. 179.

[139] См.: *Mason M.* Development and Disorder. A History of the Third World since 1945. Hanover — L., 1997. P. 443.

[140] См.: *Miklethwait J., Wooldridge A.* A Future Perfect. The Essentials of Globalization. P. 121.

[141] *Mann M.* As the Twentieth Century Ages // New Left Review. 1995. November-December. P. 117.

[142] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. L. — N.Y., 1997. P. 169.

[143] См.: *Jovanovic M.N.* European Economic Integration. Limits and Prospects. L. — N.Y., 1997. P. 243.

Союза, составляла 66%, а если учитывать наравне с ними также формально не входящие в ЕС Норвегию, Швецию и Швейцарию, то 73,8% (для сравнения можно отметить, что доля товаров, поставляемых Японией в страны Азии, достигала в те же годы 30,1%, а доля поставок США в государства Северной и Южной Америки — 32,9%)[144]. В результате оказывается, что доля европейских товаров, направляемых на экспорт за пределы ЕС, фактически совпадает с соответствующим показателем США[145].

Такие же тенденции характеризуют и движение мировых инвестиционных потоков. Известно, что на протяжении 80-х годов объем прямых иностранных капиталовложений рос примерно на 20% в год, что в 4 раза превышало темпы развития международной торговли. За период с 1981 по 1985 год среднегодовой объем прямых иностранных инвестиций составлял около 98 млрд. долл.; за следующие четыре года он вырос до 323 млрд. долл.; рекордное значение, отмеченное в 1997 году, достигло 440 млрд. долл.[146] Общий объем прямых иностранных инвестиций к середине 90-х годов вырос более чем в 32 раза по сравнению с 1970 годом, тогда как объемы экспорта увеличились лишь в 16,5 раза[147]. В результате международные перетоки капитала (включая сделки по приобретению иностранных ценных бумаг, валюты и различных производных финансовых инструментов) превосходят сегодня товарные потоки более чем в 60 раз[148], а объем мирового валового продук-

---

[144] См.: *Hirst P., Thompson G.* Globalization in Question: International Economic Relations and Forms of Public Governance // Hollingsworth J.R., Boyer R. (Eds.) Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions. Cambridge, 1997. P. 355.

[145] См.: World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. October 1997. Wash., 1997. P. 51—54.

[146] См.: *Mazarr M.J.* Global Trends 2005. P. 161.

[147] См.: The World in 2020. Towards a New Global Age. P., 1997. P. 32.

[148] См.: *Sutherland P.D.* Managing the International Economy in the Age of Globalisation. Wash. (D.C.), 1998. P. 5.

та — в 12—13 раз (М.Кастельс называет в качестве экспертной оценки общей суммы подобных трансакций 360 трлн. долл. по состоянию на 1997 год[149]).

Порожденная этими инвестициями хозяйственная система является фактически второй в мире по объему производимого валового продукта: уже в начале 90-х годов на предприятиях, принадлежащих владельцам-нерезидентам, производилось товаров и услуг на 4,4 трлн. долл., что превышало объем мировой торговли, оценивавшийся в 3,8 трлн. долл.[150], сравнимо по масштабам с американским ВНП, составлявшим около 6 трлн. долл. Совершенно очевидно, что большая часть мировых инвестиционных ресурсов сосредоточена в постиндустриальных странах. Суммарная капитализация компаний, включенных в листинги крупнейших бирж США и ЕС — Нью-Йорка, Лондона, Парижа, Франкфурта, Милана, Амстердама, Цюриха, Стокгольма и Мадрида, — по состоянию на 20 апреля 2000 года превышала 25 трлн. (!) долл.[151] Десятью крупнейшими фондовыми площадками мира к середине 2000 года являлись Лондон, Нью-Йорк, Токио, Бостон, Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Париж, Филадельфия, Цюрих и Денвер: шесть из них находились в США, только одна — в Японии и ни одной — в прочих регионах мира. Сумма активов, находящихся под управлением компаний, действующих на этих биржах, составляет около 12 трлн. долл., из которых на долю американских площадок приходится более половины[152]. В этой связи совершенно не удивительно, что уже в начале 90-х годов США и ведущие страны ЕС 81%

---

[149] См.: *Castells M.* Information Technology and Global Capitalism. P. 60—61.

[150] См.: *Plender J.* A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997. P. 118.

[151] См.: *Boland V.* Paris Exchange Seeks to Woo New Partners // Financial Times. 2000. April 26. P. 15.

[152] См.: *Calian S.* London Holds On to Top Spot in Ranking of Equity Centers // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 13. P. 14.

всех прямых иностранных инвестиций, осуществляющихся в мировом масштабе[153].

Гораздо меньше внимания уделяется обычно тому принципиально важному факту, что большинство инвестиционных потоков также локализовано внутри постиндустриального мира. В 1990 году всего пять стран — США, Великобритания, Япония, Франция и Германия — обеспечивали 75,3% мирового экспорта прямых иностранных инвестиций и 76% их импорта. При этом их доля постоянно увеличивается в связи с устойчивым ростом объема инвестиционных ресурсов в крупнейших постиндустриальных странах, прежде всего — в США. В 1992году Соединенные Штаты сместили Японию с первой строчки лидера по объему иностранных инвестиций, увеличив его в 1992-1995 годах почти втрое; второе и третье места занимают Великобритания и Германия. Постиндустриальные страны в целом обеспечивали в 80-е годы около 94, а в 90-е — около 90% всех прямых иностранных инвестиций, тогда как доля развивающихся стран не достигала и 10%[154].

Соответственно, большая часть инвестиций направляется в государства, близкие к странам-донорам по уровню основных экономических показателей. Так, в 1996 году всего лишь семь стран — Великобритания, Япония, Канада, Франция, Германия, Швейцария и Нидерланды — обеспечивали суммарно 85% всех инвестиций в США. Если за 1996 и 1997 годы европейские транснациональные корпорации направили на покупку американских компаний 107 млрд. долл., то за 1998-1999 годы эта сумма выросла до 280 млрд. долл., а среди основных приобретений европейцев оказались такие лидеры американской индустрии, как Crysler, Amoco и

---

[153] См.: *Weiss L.* The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era. Cambridge, 1998. P. 186.

[154] См.: *Collins P.* Regional Trading Blocks and Foreign Direct Investment // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Amsterdam — N.Y., 1998. P. 31, 38.

Airtouch Communications[155]. Согласно прогнозам, в 2000 году объем средств, направляемых европейскими инвесторами на приобретение американских компаний, может превысить 211 млрд. долл.; характерно, что если за 1998-й, 1999-й и первую половину 2000 года соответствующая сумма достигла почти 500 млрд. долл., то американские фирмы затратили на приобретение европейских компаний чуть более 200 млрд. долл.[156] В то же время не только европейцы проявляют сегодня все больший интерес к американским фирмам, но и сами Соединенные Штаты, которые в 1970 году направляли в Европу около трети всех своих иностранных инвестиций[157], в настоящее время увеличили свои суммарные капиталовложения в ЕС до 60% (при этом на долю азиатских стран приходится не более 8, а Мексики — менее 3% американских инвестиций в зарубежные страны[158]). Статистика последних месяцев свидетельствует о том, что слияния и поглощения отдельных компаний концентрируются внутри сообщества стран постиндустриального блока: если в первой половине 2000 года в мире было совершено 17424 подобные сделки в общей сложности на 1,9 трлн. долл., то 874 млрд. из этой суммы приходится на сделки американских компаний (в том числе и внутри самих США), 762 млрд. — на европейские компании, и лишь 264 млрд. долл. — около 13% — остается на долю прочих стран[159]. Международные слияния и поглощения в рамках стран — участниц ОЭСР выросли в 1996-1999 годах почти в 4 раза[160], а

---

[155] См.: *Castells M.* Information Technology and Global Capitalism. P. 54.

[156] См.: *Ratner J.* Europeans Enjoy US Shopping Spree // Financial Times. 2000. August 16. P. 13.

[157] См.: *Hopkins T.K., Wallerstein E., et al.* The Age of Transition. P. 51.

[158] См.: *Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J.* Globaphobia. P. 36, 39, 29, 85, 86.

[159] См.: *Deogun N., Scannell K.* European Mergers Pick-Up Amid Slowdown in U.S. Deals // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 5. P. 24.

[160] См.: *Wessel D.* Western Europe Leads Surge in Cross-Border M&A Deals // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 19. P. 2.

европейские частные инвесторы за период с апреля 1999 по март 2000 года совершили нетто-покупок американских акций на 135 млрд. долл., что составляет более 85% всех средств, потраченных в этот период на приобретение подобных активов[161].

Совершенно очевидно, что по мере роста активности инвестиций постиндустриальных стран друг в друга доля развивающихся стран в общем объеме мировых капиталовложений уверенно сокращается (до 17% в 80-е годы по сравнению с 25% в 70-е[162]), в результате чего сегодня суммарные инвестиции США, европейских стран и Японии друг в друга, а также в Сингапур, Китай, Малайзию, Индонезию, Таиланд, Гонконг и Тайвань обеспечивали 94 (!)% общего объема прямых иностранных инвестиций[163]; на долю же стран, не входящих в ОЭСР, приходится не более 5% зарубежных инвестиций[164]. В 90-е годы более 90% всех инвестиций, осуществленных в форме слияний и поглощений иностранных компаний, обеспечили корпорации, зарегистрированные в одном из основных центров постиндустриального мира — в США, ЕС или Японии[165].

Более того; даже при растущей интернационализации экономики и при постоянном увеличении доли средств, вкладываемых частными лицами в акции и другие ценные бумаги (известно, что в 1997 году впервые в истории США активы домохозяйств в акциях и цен-

---

[161] См.: *Emshwiller J.R., Cooper C.* European Investors Discover Dark Side of American Stocks // The Wall Street Journal Europe. 2000. August 16. P. 1—2.

[162] См.: *Paterson M.* Global Warming and Global Politics. L. — N.Y., 1996. P. 175—176.

[163] См.: *Heilbroner R., Milberg W.* The Making of Economic Society. 10th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998. P. 159.

[164] См.: *Hirst P., Thompson G.* Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge, 1996. P. 53.

[165] См.: *Kobrin S.J.* The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy // Dunning J.H. (Ed.) Governments, Globalization, and International Business. Oxford, 1997. P. 150.

ных бумагах превысили по стоимости принадлежащую им недвижимость[166]), большинство инвесторов предпочитает размещать средства в обязательства национальных компаний. 95% акций и 97% облигаций, принадлежащих сегодня американцам, эмитированы американскими компаниями; при этом иностранцы владели всего 6% торгующихся американских акций и 14% корпоративных облигаций[167]. В целом же, несмотря на усиливающееся взаимопроникновение экономик постиндустриальных стран, иностранные инвесторы к середине 90-х годов владели не более чем 10% ценных бумаг, котирующихся на ведущих западных биржах[168] (последние данные говорят об 11,2%[169]). Так или иначе, сегодняшняя картина разительно отличается от 1913 года, когда никто еще не говорил о глобализации, но около 60% всех ценных бумаг, торговавшихся на Лондонской бирже, были выпущены иностранными эмитентами[170].

И, наконец, завершая эту главу, нельзя не обратиться к "замыканию" внутри развитого мира не только финансовых, но и людских потоков. Знаменательно, что не постиндустриальная, а предшествовавшая ей индустриальная эпоха характеризовалась наиболее активной миграцией населения между странами с относительно близким уровнем экономического развития и, более того, эмиграцией из более развитых стран в менее развитые. Только во второй половине прошлого века более 60 млн. европейцев отправились в США, Канаду, Австралию или колонии европейских держав[171]. С 1870 по 1910 год иммиграция в США, в основном из стран Европы, уве-

---

[166] См.: *Castells M.* Information Technology and Global Capitalism. P. 54.

[167] См.: *Mazarr M.J.* Global Trends 2005. P. 172.

[168] См.: *Valladao A.G.A.* The Twenty-First Century Will Be American. L. — N.Y., 1996. P. 104.

[169] См.: The World in 2020. Towards a New Global Age. P. 52.

[170] См.: *Miklethwait J., Wooldridge A.* A Future Perfect. The Essentials of Globalization. P. 5.

[171] См.: *Gilpin R.*, with *Gilpin J.M.* The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century. Princeton (N.J.), 2000. P. 295.

личила население Соединенных Штатов на 17, а совокупную рабочую силу — на 24%[172]. Соответственно, население европейских государств сократилось за период с 1850 по 1930 год более чем на 12% общей численности жителей континента по состоянию на 1900 год[173]. Напротив, в постиндустриальную эпоху, по мере роста уровня жизни и совершенствования методов обмена информацией, интенсивной миграции в рамках постиндустриального мира не наблюдается, что особенно заметно в Европе, где при отсутствии ограничений на передвижение лишь 2% рабочей силы находят свое применение вне национальных границ, и только для относительно отсталой Португалии соответствующий показатель оказывается выше 10%[174]. При этом нарастает напряженность на внешних границах развитого мира, что связано со стремлением иммигрантов из бедных стран, движимых чисто экономическими соображениями, приобщиться к достижениям западной цивилизации.

В этом контексте важно отметить, что современные миграционные процессы характеризуются также нарастанием различий в образовательном и культурном уровнях между иммигрантами и резидентами принимающей их страны. К концу 80-х годов наибольший поток переселенцев в США обеспечивался десятью странами — Мексикой, Филиппинами, Кореей, Кубой, Индией, Китаем, Доминиканской Республикой, Вьетнамом, Ямайкой и Гаити[175], а образовательные параметры легальных иммигрантов в 1995 году в 4 раза уступали параметрам среднестатистического американца[176]. В ЕС к сере-

---

[172] См.: *O'Rourke K.H., Williamson J.G.* Globalization and History. P. 152.

[173] См.: *Arrighi J., Silver B.J.* Chaos and Governance in the Modern World System. Minneapolis — L., 1999. P. 283.

[174] См.: *McRae H.* The World in 2020. P. 271.

[175] См.: *Lind M.* The Next American Nation. The New Nationalism and the Fourth American Revolution. N.Y., 1995. P. 132—133.

[176] См.: *Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J.* Globaphobia. P. 86—87.

дине 90-х годов численность иностранных рабочих, прибывших в Сообщество из-за его пределов, составляла более 10 млн. человек, или около 11% рабочей силы[177], что соответствовало доле безработных в населении ведущих стран Европы; готовые трудиться за плату, не превышающую 55—70% дохода европейцев, выполняющих аналогичные виды работ[178], иммигранты создают конкуренцию на рынке труда. Как следствие, в США и ЕС растет негативное отношение к ним. В 1998 году его разделяли 27,3% французов, 39,6% немцев и 41% бельгийцев[179]. Политики, спекулирующие на национальных проблемах, добиваются все большей популярности, и есть все основания полагать, что их приход к власти в Австрии в составе коалиционного правительства в феврале 2000 года активизирует единомышленников в других странах. Поэтому правы те, кто считает, что в ближайшие десятилетия в США и ЕС могут быть введены жесткие ограничения использования иностранной рабочей силы[180], вполне соответствующие тенденции "замыкания" постиндустриального мира, столь заметной в последние годы.

* * *

Подытоживая, следует еще раз отметить, что становление и развитие постиндустриального общества обеспечило в последней трети XX века невиданный динамизм мирового хозяйственного развития. На протяжении четырех десятилетий, с 1960 по 2000 год, Запад под-

---

[177] См.: *Morgan G.* Images of Organization. Thousand Oaks — L., 1997. P. 313.

[178] См.: *Pierson Ch.* Beyond the Welfare State? The New Political Economy of Welfare. Cambridge, 1995. P. 87—88.

[179] См.: Newsweek. Special Issue. November 1998 — February 1999. P. 76.

[180] См.: *Rex J.* Transnational Migrant Communities and the Modern Nation-State // Axtmann R. (Ed.) Globalization and Europe. P. 68—69.

держивал более высокие темпы роста ВНП на душу населения, чем развивающиеся страны, несмотря на все успехи восточноазиатских экономик[181]. В 90-е годы это опережение стало еще более очевидным: показатели роста американской экономики вдвое превосходили аналогичные параметры японского хозяйственного комплекса[182]. Есть все основания предполагать, что ближайшие годы лишь укрепят эти тенденции; в 1999 году мировые финансовые организации несколько раз пересматривали свои прогнозы экономического роста в США и ЕС в сторону повышения. Согласно этим прогнозам, в США темпы роста составят 4,4% в 2000-м и 3,0% в 2001 году, а в странах ЕС —3,2 и 3,1%, соответственно, в то время как японская экономика останется в фазе стагнации[183]. Однако впечатляющий прогресс постиндустриальных стран обусловливает все большее отставание государств, остающихся в индустриальной фазе развития (не говоря уже о доиндустриальной). Мы видим три главные причины нарастания подобных диспропорций.

Во-первых, превращение научного знания в непосредственный производственный ресурс, с одной стороны, обусловило усиление зависимости развивающихся государств, нуждающихся в новых технологиях, от постиндустриальных, где сегодня сосредоточено их производство, и, во-вторых, породило новые модели воспроизводства, когда максимизация потребления информации и знаний стала ускорять процессы укрепления и развития постиндустриального общества. Это вынуждало развивающиеся государства сокращать внутреннее потребление ради накопления материальных ресурсов, необходимых для приобретения новых технологий; напротив, характер постиндустриального научно-технического

---

[181] См.: *Ryrie W.* First World, Third World. N.Y., 1995. P. 36.

[182] См.: *Cox W.M., Alm R.* Myths of Rich and Poor. P. 92.

[183] См.: *Friedman A.* IMF Lifts Forecast of Global Economy // International Herald Tribune. 2000. April 13. P. 1.

прогресса подталкивал западное общество к максимальному расширению потребления и снижению нормы накопления в национальном доходе. При этом развивающиеся страны обменивали на новые технологии либо свои невоспроизводимые природные ресурсы, либо товары, созданные трудом тысяч людей; постиндустриальный же мир, поставляя технологии и знаниеемкую продукцию, не снижает количества ресурсов, остающихся в его распоряжении. Обмен продуктов труда на продукты творчества, индустриальных благ на знания — вот что в конечном счете лежит в основе раскола современной цивилизации, который вполне обозначился накануне XXI века.

Во-вторых, смещение акцента с потребления материальных благ на потребление услуг и информации, сокращение потребности в природных ресурсах и энергии, все более масштабное использование вторичного сырья и синтетических материалов — все эти результаты современной научно-технической революции радикально снизили спрос на продукцию аграрных и индустриальных стран. В результате сужается рынок сбыта их продукции, сокращаются возможности приобретать новейшие технологии, от которых, по сути, зависит их будущее. Страны, стремящиеся "догнать" постиндустриальный мир, фактически оказались не способны предложить ему ничего, что могло бы стать основой равноправного и взаимовыгодного обмена.

В-третьих, завершив в основном стадию становления и вступив в полосу явной внутренней стабильности, постиндустриальные общества утвердились в качестве наиболее привлекательного объекта для инвестиций, в какую бы из сфер хозяйства они ни направлялись. По итогам 1999 года рост курса акций высокотехнологичных компаний в США составил более 80%, что несоизмеримо с показателями развивающихся рынков, характеризующихся, помимо эпизодически высокой доходности, устойчиво запредельными рисками, политической и социальной нестабильностью. Анализ инвес-

тиционной политики крупнейших корпораций в 1996-2000 годах не может не привести к выводу, что развивающиеся страны рассматриваются сегодня не иначе как сборочные цеха для международных монополий, не способные к самостоятельному развитию и непривлекательные для масштабных портфельных инвестиций.

Анализ процессов, развернувшихся в мире на протяжении последнего десятилетия, привел большинство западных аналитиков к более чем однозначным выводам. Считая, что 90-е годы ознаменовались для мира в целом конкуренцией между американской и азиатской системами капитализма, между развитыми странами и сторонниками "догоняющей" модели, А.Гидденс констатирует, например, что победа американского капитализма приводит к тому, что "дальнейшее развертывание процессов глобализации будет отвечать американским интересам в частности и интересам западной модели капитализма в целом"[184]. П.Волкер считает, что США являются накануне XXI века единственным игроком в сфере международного бизнеса, обладающим реальным влиянием[185]. Т.Фридман утверждает, что "поступательная глобализация требует стабильной структуры [международной] власти, и ни одна страна в мире не способна сделать для ее формирования больше, чем США"[186]. М.Хард и А.Негри идут еще дальше. "Соединенные Штаты, — пишут они, — являются единственным государством, способным поддерживать справедливость в отношениях между странами и народами, действуя при этом не в соответствии со своими узконациональными мотивами, но во имя международного права"[187]. Сегодня с авторами подобных категорических тезисов можно

---

[184] *Hutton W., Giddens A.* (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. P. 41.

[185] *Volcker P.*The Sea of Global Finance // Hutton W., Giddens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. P. 84.

[186] *Friedman T.L.* The Lexus and the Olive Tree. P. 464.

[187] *Hardt M., Negri A.* Empire. Boston (Ma.) — L., 2000. P. 180.

дискутировать, возражая им в тех или иных пунктах их рассуждений, однако отвергать подобную позицию в целом не представляется нам разумным.

Накануне XXI века страны, направившиеся несколько десятилетий тому назад по пути "догоняющего" развития, обнаружили, что этот путь не привел их к желаемой цели. Вряд ли виной тому могли быть лишь отдельные внешние обстоятельства, совокупность случайных факторов, помешавших их стабильному прогрессу. Именно поэтому мы рассмотрим ниже важнейшие противоречия, имманентно присущие модели "догоняющего" развития, в какой бы форме она ни реализовывалась.

Глава третья

ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МОДЕЛИ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ

К концу XX столетия стало очевидно, что расцвет западных обществ, основанных на либеральной традиции, во многом обусловлен *естественным ходом их эволюции*. С этой точки зрения понятна и причина неудач как стран социалистического лагеря, так и развивающихся государств, которые никогда не могли добиться *естественности и самодостаточности* в своем развитии.

XX век явил миру две модели "догоняющего" развития. Одна из них — сугубо индустриальная, представленная опытом СССР 30-х годов, Германии 30-х и 40-х, стран социалистического лагеря 50-х и 60-х годов. Другая модель в той или иной мере копировала черты постиндустриального развития западных обществ; этой модели следовали Япония в 70-е и 80-е годы и государства Юго-Восточной Азии в 80-е и 90-е. Обе эти модели заключали в себе фундаментальный конфликт между самодостаточностью и естественностью развития, конфликт, не порождавший конструктивного решения, а препятствовавший успешному воплощению в жизнь поставленных целей.

В первом случае, где доминировал (в основном по идеологическим или политическим причинам) принцип опоры на собственные силы, самодостаточная экономи-

ка вызывала автаркию, поддерживавшуюся ужесточением авторитарных режимов. Это приводило к использованию жестких мобилизационных мер, активизировало если не открытый протест, то социальную апатию и в конечном счете воплощалось в отсталой стагнирующей хозяйственной системе, неспособной к конкуренции с рыночными экономиками.

Во втором случае, где некоторая открытость сочеталась с принципами ускоренного развития, стремление использовать западный опыт воплощалось в масштабных технологических и организационных заимствованиях вкупе с явной ориентацией на внешние рынки в их качестве поставщиков капитала и неисчерпаемых потребителей готовой продукции. В этом варианте модели гораздо большая естественность развития, не требовавшая жесткого политического давления, не могла тем не менее компенсировать зависимости от внешних факторов слабой восприимчивости к новым тенденциям в развитии постиндустриального мира. Учитывая, что значительных успехов достигли в последние десятилетия именно те страны, которые следовали второй модели, мы сосредоточим внимание прежде всего на противоречиях того типа "догоняющего" развития, который был реализован в Японии, странах Юго-Восточной Азии и Китае. Мы рассмотрим в этой главе шесть таких противоречий и групп порождающих их обстоятельств.

Первая из них заключается в явной *односторонности индустриального развития* всех "догоняющих" стран. Так, в государствах советского блока или нацистской Германии доминировали либо военный сектор, либо тяжелая промышленность, достижения которых не отражались позитивным образом на благосостоянии народа. В Японии же, и в еще большей мере в странах Азии, каждому исследователю бросается в глаза опережающее развитие машиностроения и электроники. Массово приобретая американские и европейские патенты, японские и азиатские производители увеличивали выпуск относительно недорогих товаров повседневного спроса,

наводняя ими рынки западных стран. Мы уже упоминали, что Япония к середине 80-х годов обеспечивала 82% мирового выпуска мотоциклов, 80,7% производства домашних видеосистем и около 66% фотокопировального оборудования[1], однако этот факт не дает полного представления об узкой специализации азиатских экономик. В тот же период в Южной Корее доля машиностроения в объеме промышленного производства достигла более чем 25, а доля электронной промышленности — 17,8%[2]; эти две отрасли обеспечивали более 60% общего объема южнокорейского экспорта[3]. В Малайзии доля занятых в электронной промышленности, которая в 1970 году составляла не более 0,2% общей индустриальной занятости, в конце 80-х достигла 21%, а доля продукции данной отрасли в общем объеме экспорта превысила 44%[4]. Тайвань стал пятым в мире производителем микропроцессоров, а доход, полученный крупнейшими тайваньскими фирмами от их продажи, вырос с практически нулевой отметки в 1989 году до 2,5 млрд. долл. в 1993-м[5]. Если в 1970 году в Южной Корее, Таиланде и Индонезии доля сельского хозяйства в ВНП составляла, соответственно, 29,8, 30,2 и 35,0% и была на 3—7 процентных пункта больше доли промышленного сектора, то в 1993 году данные показатели достигли уровня в 6,4, 12,2 и 17,6%, что ниже доли промышленности на 40, 28 и 22 процентных пункта[6].

---

[1] См.: *Forester T.* Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.) — Oxford, 1993. P. 147.

[2] См.: *Hobday M.* Innovation in East Asia: The Challange to Japan. Cheltenham (UK) — Lyme (US), 1997. P. 31, 57.

[3] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990. P. 59.

[4] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. Mobile Phones, McDonald's and Middle-Class Revolution. L. — N.Y., 1996. P. 57—58.

[5] См.: *Yip G.S.* Asian Advantage. Key Strategies for Winning in the Asia-Pacific Region. Reading (Ma.), 1998. P. 119.

[6] См.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. L. — N.Y., 1997. P. 8.

Такой ход индустриализации можно было бы считать весьма успешным, если бы не очевидная неспособность внутреннего рынка этих "догоняющих" стран поглотить производимую ими товарную массу. Известно, что уже в конце 60-х годов, когда в Южной Корее эксплуатировалось не более 165 тыс. легковых автомобилей, там был введен в действие завод, рассчитанный на производство 300 тыс. автомашин в год[7]; в 80-е годы производство электронной техники в Сингапуре, Малайзии и Гонконге стабильно превышало потребности внутреннего рынка в 6—7 раз, а возводимые в этих странах объекты недвижимости на 60—70% приобретались иностранными инвесторами. Вполне очевидно, что ускоренная индустриализация не могла не требовать концентрации основных усилий "догоняющих" стран на некоторых определенных направлениях, однако не менее очевидны возможные негативные последствия такой стратегии.

Вторая важная группа обстоятельств связана с *недопотреблением населения,* обусловленным индустриальным типом "догоняющего" развития и создающим, по сути, непреодолимое препятствие для становления емкого внутреннего рынка. Известно, что развивающиеся страны, вставшие на путь "догоняющего" развития, имели низкий уровень материального благосостояния населения. Как правило, все они переходили к политике ускоренного индустриального роста в условиях, когда величина валового национального продукта не превышала 300 долл. на человека в год. Когда бы ни инициировалась новая хозяйственная политика (в Малайзии, Сингапуре и на Тайване это произошло в конце 40-х годов, в Южной Корее и Индонезии — в начале 60-х, в Таиланде — в конце 60-х, в Китае — в начале 80-х, а во Вьетнаме и Лаосе — на рубеже 90-х годов), данный показа-

[7] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World. N.Y., 1998. P. 170.

тель не превосходил указанного предела. В Малайзии он составлял не более 300 долл. в начале 50-х годов[8], в разрушенной войной Корее — около 100 долл. в конце 50-х[9], на Тайване — 160 долл. в начале 60-х[10], в Китае, двинувшемся по пути преобразований в 1978 году, — 280 долл., а во Вьетнаме уровень в 220 долл. был достигнут лишь к середине 80-х[11].

Именно низкий уровень доходов населения оказывался одним из условий ускоренной индустриализации, и для ее осуществления приходилось сдерживать подъем этого уровня. В середине 90-х годов, когда в развитых странах среднечасовая заработная плата промышленного рабочего составляла от 12 до 30 долл., в Корее и Сингапуре труд высококвалифицированного специалиста оплачивался из расчета не более 7 долл., а в Малайзии — 1,5 долл. в час. В Китае и Индии в это же время рабочие получали около 3, а во Вьетнаме — не более 1,5 долл. в день[12]. С середины 70-х по конец 80-х годов в Таиланде, Малайзии и Индонезии реальная заработная плата фактически не повышалась[13]; даже в наиболее успешно развивавшейся Южной Корее в конце 80-х средняя зарплата в промышленности составляла 15% от японского и 11% от американского уровней[14]. Как следствие, на протяжении 80-х годов показатель ВНП на душу населения в Таиланде, Малайзии и Индонезии *снизился,*

---

[8] См.: *Mahathir bin Mohammad.* The Way Forward. L., 1998. P. 19.

[9] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. P. 169.

[10] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. P. 207.

[11] См.: *Murray G.* Vietnam: Dawn of a New Market. N.Y., 1997. P. 2.

[12] См.: *Boyett J.H., Boyett J.T.* Behind Workplace 2000. Essential Strategies for the New American Corporation. N.Y., 1996. P. XV; *Garten J.E.* The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y., 1997. P. 45; *Naisbitt J.* Megatrends Asia. The Eight Asian Megatrends that are Changing the World. L., 1996. P. 110.

[13] См.: *Phongpaichit P., Baker Ch.* Thailand's Boom and Bust. Chaing Mai (Thailand), 1998. P. 31-32; *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis: From Being A Miracle to Needing One? L. — N.Y., 1998. P. 56—58.

[14] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 24.

соответственно, на 7, 23 и 34% по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным для стран "большой семерки"[15]. Последствия бума 90-х годов также не повлияли на положение основной массы населения этих стран: например, в Таиланде доходы наиболее состоятельных 10% населения в течение этого периода выросли втрое, тогда как наименее оплачиваемых 10% не изменились[16]. Однако большинство исследований по проблемам современной конкуренции свидетельствует о том, что "компании, *единственным* преимуществом которых выступают низкие издержки производства, очень редко смещают с доминирующих позиций прежних лидеров [той или иной] отрасли"[17]; это правило, на наш взгляд, в полной мере применимо не только к отдельным компаниям, но и к целым государствам. Развивающиеся страны не могут закрепиться на рынках постиндустриальных держав лишь на основе относительного примитивизма своей экономики; в то же время, не закрепляясь на этих рынках, они не способны получить стимулов для дальнейшего прогресса.

Несмотря на видимое процветание восточноазиатских стран и высокие доходы их высшего класса (так, в 1996 году Сингапур достиг максимального в мире показателя ВНП на душу населения, Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины к середине 1997 года лидировали среди азиатских стран по числу миллиардеров, причем каждая из них опережала по их числу гораздо более развитую и населенную Южную Корею почти вдвое[18], а жители Гонконга накануне передачи этой британской колонии Китаю потребляли больше конья-

---

[15] См.: *Palat R.A.* (Ed.) Pacific-Asia and the Future of the World System. Westport (Ct.), 1993. P. 77—78.

[16] См.: *Phongpaichit P., Baker Ch.* Thailand's Boom and Bust. P. 284—285.

[17] *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nations. Houndmills — L., 1990. P. 64.

[18] См.: *Hiscock G.* Asia's Wealth Club. L., 1997. P. 107, 161.

ка, дорогих вин, автомобилей и мебели, чем их 60-миллионная аристократическая метрополия[19]), средний слой, являющийся опорой индустриальных наций, оставался в Азии весьма незначительным по своей численности. По состоянию на начало 90-х годов к нему относили себя не более 4% индонезийцев; в Таиланде доля квалифицированных рабочих, технического, административного и управленческого персонала составляла не более 7,6%; в Южной Корее численность среднего класса, по подсчетам различных экспертов, колебалась от 10,5 до 11 с небольшим процентов[20]. В этой связи утверждение, что тот средний класс, который сложился в 60-е — 70-е годы как основа устойчивости постиндустриальных держав, отсутствует во всех странах Юго-Восточной Азии[21], представляется вполне справедливым, а отставание этих наций от западного мира остается огромным. Если принять в качестве критерия стандартов потребления, близких постиндустриальным, сумму годового дохода в 25 тыс. долл. на семью, то из насчитывающихся в современном мире 181 млн. таких семей 79% приходится на развитые страны, в то время как их количество в пяти ведущих новых азиатских "тиграх" — Китае, Южной Корее, на Тайване, в Индонезии и Таиланде, — население которых в 6 раз больше американского, не превышает четверти численности таких семей в США[22]. Не удивительно, что внутренний спрос в новых индустриальных странах весьма ограничен, а их дальнейшее хозяйственное развитие не имеет устойчивой основы.

---

[19] См.: *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 7, 20.

[20] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. P. 84, 143, 187.

[21] См.: *Rowen H.S.* The Political and Social Foundations of the Rise of East Asia: An Overview // Rowen H.S. (Ed.) Behind East Asian Growth. The Political and Social Foundations of Prosperity. L. — N.Y., 1998. P. 29.

[22] См.: *Morrison I.* The Second Curve. Managing the Velocity of Change. L., 1996. P. 122—123, 167.

Третья группа обстоятельств, мимо которых также нельзя пройти в рамках нашего анализа, связана с *преобладанием в "догоняющих" экономиках экстенсивных факторов развития*, что существенно тормозит их хозяйственный прогресс. Выше мы подчеркивали, что стабильное развитие постиндустриальных держав в 90-е годы происходит на фоне нарастающего потребления их гражданами материальных и информационных благ и устойчивого снижения доли накопления в национальном доходе. В то же время в Юго-Восточной Азии имеет место диаметрально противоположная тенденция. Несмотря на и без того низкий уровень валового национального продукта на душу населения, страны региона были вынуждены значительную его часть направлять на развитие производства, так как индустриальный рост немыслим без пропорционального увеличения объема используемых ресурсов. В результате даже на относительно продвинутой стадии индустриализации, в начале 90-х годов, норма сбережений составляла на Тайване 24%, в Гонконге — 30, в Малайзии, Таиланде и Южной Корее — по 35, в Индонезии — 37, в Сингапуре — 47%, а в Китае доходила, по некоторым данным, до фантастического уровня в 50% валового национального продукта[23]. При этом, в отличие от всего остального мира, Южная и Восточная Азия оставались единственными регионами, в которых на протяжении периода с 1965 по 1993 год доля сбережений в валовом национальном продукте имела тенденцию не к снижению, а, напротив, к заметному росту (с 12 до 21 и с 22 до 35%, соответственно)[24].

Эта тенденция не может, на наш взгляд, рассматриваться как однозначно позитивная. Безусловно, масштабные производственные инвестиции необходимы на

---

[23] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. P. 205, 161, 47, 135, 183, 77, 17.

[24] Подробнее см.: *Kosai Y., Takeuchi F.* Japan's Influence on the East Asian Economies // Rowen H.S. (Ed.) Behing East Asian Growth. P. 312.

начальных этапах индустриализации, однако увлечение ими может привести к явно отрицательному эффекту. Как отмечают эксперты Всемирного банка, "несмотря на то что инвестиции, вероятнее всего, являются фактором, наиболее тесно коррелирующим с темпами экономического роста [развивающихся стран] на протяжении последних четырех десятилетий, они не могут в полной мере объяснить разброс в этих темпах роста"[25], остающийся весьма значительным. Однако, несмотря на то что высокие нормы накопления не могут служить достаточным условием вхождения той или иной страны в круг промышленно развитых государств, они, тем не менее, способны радикально сузить внутренний рынок и серьезно сократить потребление населения, что, безусловно, препятствует поступательному развитию.

Но низкие доходы населения и высокая норма сбережения были не единственными источниками впечатляющего индустриального прорыва стран, взявших на вооружение доктрину "догоняющего" развития. Как и в любой аграрной стране, развивающееся промышленное производство предъявляло спрос на дополнительные рабочие руки, рекрутировавшиеся из среды крестьян и ремесленников. Рост доли промышленности в валовом национальном продукте сопровождался, что характерно, почти таким же повышением доли занятых в индустриальных отраслях в общей численности активного населения. В Сингапуре с 1966 по 1990 год этот показатель вырос с 27 до 51%[26]; в Южной Корее с начала 60-х по начало 90-х годов он повысился с 22 до 48%; на Тайване — с 17% в 1952 году до 40 в 1993-м[27]. Параллельно в общей численности работающих росла

[25] Entering the 21st Century. World Development Report 1999/2000. Wash. — Oxford, 2000 P. 15.

[26] См.: *Krugman P.* The Myth of Asia's Miracle // Foreign Affairs. 1994. No 6. P. 70.

[27] См.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. P. 31.

доля женщин, а также повышалась продолжительность рабочего дня. В результате в Южной Корее и на Тайване в первой половине 90-х годов средняя продолжительность рабочего времени в индустриальном секторе достигала почти 2,5 тыс. часов в год, в то время как в большинстве европейских стран она законодательно была ограничена 1,5 тыс. часов[28]. Способствуя впечатляющим достижениям стран Юго-Восточной Азии на первом этапе их индустриального прорыва, такой характер численной экспансии промышленного рабочего класса формировал устойчивую зависимость местных экономик от низкого уровня цены рабочей силы; как следствие, когда в середине 90-х годов доходы населения стали расти, хозяйственные системы этих стран потеряли важнейшее свое конкурентное преимущество и оказались на пороге кризиса[29].

Все это говорит о том, что, несмотря на широкое использование технологических заимствований из постиндустриальных стран, азиатские экономики развивались вплоть до кризиса 1997 года исключительно экстенсивными методами[30]. Если сравнить вклад фактора производительности в общую динамику роста валового национального продукта в различных странах в 50-е — 70-е годы, можно увидеть, что на Тайване при средних темпах роста в 9,4% посредством повышения производительности обеспечивалось лишь 2,6% прироста ВНП в год, в Южной Корее при темпах роста ВНП в 10,3% — всего 1,2%, в Сингапуре при ежегодном росте в 8,7% — только 0,2, тогда как во Франции эти показатели состав-

---

[28] См.: *Maddison A.* Growth Acceleration and Slowdown in Historical and Comparative Perspective // Myers R.H. (Ed.) The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development. Stanford (Ca.), 1996. P. 35.

[29] См.: *Vogel E.F.* The Four Little Dragons. The Spread of Industrialization in East Asia. Cambridge (Ma.) — L., 1991. P. 104.

[30] Подробнее см.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. P. 58—60.

ляли 5,0 и 3,0%, соответственно[31]. Таким образом, несмотря на целый ряд фундаментальных различий, существующих между странами, которые предпочли первый, замкнутый, или второй, относительно открытый внешнему миру, пути "догоняющего" развития, методы, применяемые ими для ускорения индустриального прогресса, оставались весьма сходными. Поэтому мнение П.Крагмана, отмечающего, что "молодые индустриальные страны Азии, так же, как Советский Союз в 1950-е годы, добились быстрого роста главным образом за счет поразительной мобилизации ресурсов; их прогресс, как и развитие СССР в период высоких темпов роста, стимулировался в первую очередь небывалым увеличением затрат труда и капитала, а не повышением эффективности производства"[32], следует признать объективно отражающим основное различие между постиндустриальным типом прогресса и практикой "догоняющего" развития.

Четвертая группа обстоятельств, существенно обострившихся проблемы "догоняющих" стран, сопряжена с *масштабным импортом капитала*, сопровождавшим этот тип развития с его первых шагов. Еще в 50-е и первой половине 60-х годов США оказывали Южной Корее и Тайваню массированную экономическую помощь, размер которой составлял, соответственно, 5—6 и 10% валового национального продукта этих стран[33]. Впоследствии приток западного капитала стал возрастать на коммерческой основе и оказался (особенно в 80-е и начале 90-х годов) столь активным, что прежние займы возвращались из новых, а инвесторы скупали ценные бумаги восточноазиатских компаний, подчас не

---

[31] См.: *Cohen D.* The Wealth of the World and the Poverty of Nations. Cambridge (Ma.) — L., 1998. P. 24.

[32] *Krugman P.* The Myth of Asia's Miracle // Foreign Affairs. 1994. No 6. P. 70; подробнее см.: *Krugman P.* Pop Internationalism. Cambridge (Ma.) — L., 1996. P. 175—176.

[33] См.: *Vogel E.F.* The Four Little Dragons. P. 21.

анализируя даже детально их финансового положения. Безусловно, сами по себе иностранные инвестиции не могут и не должны рассматриваться как негативное явление; напротив, они представляют собой наиболее эффективный инструмент перенесения постиндустриальных производственных технологий в "третий мир". Однако в странах, вставших на путь "догоняющего" развития, экспансия иностранных инвестиций нередко становится причиной усугубления односторонности их экономики. С самого начала ускоренного развития Юго-Восточная Азия стала превращаться в сборочные цеха международных корпораций; известно, например, что в 80-е годы количество произведенных в Южной Корее компьютеров выросло в 20 раз, однако 95% из них было произведено по лицензиям; стоимость отечественных комплектующих не превышала 15%, а все установленное на них программное обеспечение было импортировано из-за рубежа[34]. Обратной стороной иностранных инвестиций становится чудовищная зависимость от поставок комплектующих и технологий: к 1995 году импорт десяти новых индустриальных стран Азии составил 748 млрд. долл., что на 12 млрд. долл. превосходило импорт ЕС[35].

Однако, как подчеркивают современные западные исследователи, закономерности экономического развития таковы, что "если даже страны 'третьего мира' и могут 'догнать' Запад, то для этого необходимы на порядок большие капиталы, чем те, которые они могут генерировать внутри самих себя"[36]. Поэтому путь, избранный в Юго-Восточной Азии, не только не предполагал постепенной переориентации на собственные силы, а, напротив, требовал все больших дополнительных инвес-

---

[34] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 152—153, 155.

[35] См.: *Plender J.* A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997. P. 224.

[36] *Fieldhouse D.K.* The West and the Third World. Trade, Colonialism, Dependence and Development. Oxford — Malden (Ma.), 1999. P. 227.

тиций, и до поры до времени их приток нарастал. Только с 1987 по 1992 год объем прямых иностранных капиталовложений в малазийскую экономику вырос почти в 9 раз[37], в тайскую — от 12 до 15[38], в индонезийскую — в 16 раз[39]. Поступление в эти страны гигантских средств (а темпы роста иностранных капиталовложений в 80-е и 90-е годы устойчиво превышали темпы роста валового национального продукта) делало фактически излишним повышение эффективности производства, ибо нарастал импорт технологических новшеств из-за рубежа. Как следствие, уже в середине 90-х годов наметилось снижение темпов роста, но для большинства инвесторов это прошло незамеченным: прямые капиталовложения иностранных компаний в страны региона за один лишь 1996 год составили 93 млрд. долл., увеличившись за пять предшествующих лет более чем в 3 раза[40].

Весьма характерно в этой связи и "головокружение от успехов", распространившееся в странах региона. Япония, Сингапур, Гонконг и Тайвань, ставшие лидерами "догоняющего" развития, настолько уверовали в правильность своей политики, что продолжали наращивать свои инвестиции даже тогда, когда рискованность этой практики стала очевидной. В 1993 году они обеспечивали 59,7% иностранных инвестиций в Таиланд, тогда как доля США не поднималась выше 20%; аналогичные данные по Малайзии для 1994 года составляют 62,2 и 11,6%, по Вьетнаму по состоянию на конец 1995 года — 68,1 и 5,9%. Более того; если с 1994 по 1996 год японские и сингапурские инвестиции в страны региона росли темпами, достигавшими 30% в год, то американские

---

[37] См.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. P. 230.

[38] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. From Being a Miracle to Needing One? L. — N.Y., 1998. P. 50.

[39] См.: *Yip G.S.* Asian Advantage. P. 225; подробнее см.: The Economist. 1997. July 26. Survey "Indonesia". P. 13.

[40] См.: The Economist. 1998. February 7. P. 142.

стагнировали, а иногда (как в Индонезии) даже сокращались[41]. Еще более неправдоподобным образом росли финансовые потоки, направляемые на местные фондовые рынки. Если в 1990 году их объем не превосходил 2 млрд. долл., то за 1990-1994 годы он составил в целом 42 млрд. долл.[42] Как следствие, в 1994 году, когда рыночная капитализация китайских компаний, представляющих страну с более чем миллиардным населением и гигантским хозяйственным потенциалом, составляла около 44 млрд. долл., соответствующий показатель для 19-миллионной Малайзии достиг 200 млрд. долл., или 300% ВНП, что почти в два с половиной раза превосходило показатели Великобритании и США[43]. В 1995 году, в период инвестиционного бума, капитализация рынков стран ЮВА достигла 58% капитализации всех развивающихся рынков мира[44].

Это приводило к значительной переоцененности всех национальных активов и способствовало искусственному завышению спроса на землю, недвижимость и товары длительного пользования. В такой ситуации проблема эффективности производства отступала на задний план, а на авансцену выходили количественный рост, производство ради производства, расширение которого зависело от дополнительных инвестиций. Возник заколдованный круг, который рано или поздно должен был разомкнуться. Важно также отметить, что на протяжении 90-х годов существенно менялась композиция инвестиций, направляемых в развивающиеся страны: в 1996 году, несмотря на бурное развитие фондовых рынков, суммарные капиталовложения в акции и коммер-

---

[41] См.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. P. 203—205, 230—232, 259—260; *Yip G.S.* Asian Advantage. P. 65, 225. *Murray G.* Vietnam: Dawn Of a New Market. P. 41.

[42] См.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. P. 56.

[43] См.: *Henderson C.* Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999. P. 21.

[44] См.: *Mobius J.M.* Mobius on Emerging Markets. L., 1996. P. 182.

ческие кредиты оказались меньше, чем прямые иностранные инвестиции[45]; таким образом, постиндустриальный Запад перешел от политики извлечения спекулятивно высоких прибылей на развивающихся рынках к экспансии производственной деятельности. С этого момента *промышленное развитие восточноазиатских стран* в значительной мере стало *развитием потенциала западных компаний, действующих в этих странах*.

Пятая группа факторов, определивших несамодостаточность "догоняющего" развития, представляется нам особенно важной, поскольку под их влиянием сложилась *зависимость "догоняющих" стран от экспорта собственной продукции*. Концепция ориентированности на внешние рынки была и остается одной из основ азиатской модели индустриализации. Между тем она обладает как минимум двумя принципиальными недостатками. С одной стороны, исповедующие эту концепцию страны оказываются чрезвычайно уязвимыми со стороны изменений спроса на западных рынках; классический пример такой уязвимости дают последствия резкого сокращения спроса на сырьевые ресурсы в первой половине 80-х годов, жестоко ударившего по экономикам большинства стран "третьего мира"[46] и предопределившего новый облик мировой хозяйственной системы в последние годы XX века. С другой стороны, возникает потребность в жесткой протекционистской политике, в результате чего не только могут значительно завышаться внутренние цены (так, в конце 80-х годов цены на продовольственные товары были в Японии в среднем в 20 (!) раз выше, чем в США[47], что

---

[45] Подробнее см.: The World in 2020. Towards a New Global Age. P., 1997. P. 39.

[46] Подробнее см.: *Adams N.A.* Worlds Apart. The North-South Divide and the International System. Atlantic Highlands (N.J.) — L., 1997. P. 155—156.

[47] См.: *Kuttner R.* The End of Laissez-Faire. National Purpose and the Global Economy After the Cold War. Philadelphia (Pa.), 1991. P. 178—179.

обходилось японским потребителям в 40 млрд. долл. ежегодно[48]), но практикуется и откровенный демпинг на мировых рынках, призванный обеспечить прочность позиций для товаров той или иной страны на рынках постиндустриальных держав. Между тем в 90-е годы подобная политика перестала приносить плоды, так как поддержание высоких объемов экспорта требовало, во-первых, дополнительных (и притом малопроизводительных) инвестиций и, во-вторых, существенно повышало зависимость от изменений мировой конъюнктуры.

В результате "догоняющие" страны создают ситуацию, когда параметры их развития коренным образом отличаются от параметров "догоняемых" стран. В самом деле: доля продукции, поставляемой на экспорт постиндустриальными государствами, составляет не более 7—8% их ВНП, в то время как в Китае это 21,2%, в Индонезии — 21,9, на Филиппинах — 24,4, в Южной Корее — 26,8, в Таиланде — 30,2, на Тайване — 42,5, в Малайзии — 78,8%. Однако поистине фантастического уровня достиг этот показатель в Гонконге и Сингапуре, где он составил 117,3 и 132,9%, соответственно[49]. Возведенный в абсолют, принцип экспортной ориентированности развивающихся экономик привел к тому, что в 80-е годы экономический рост Южной Кореи и Тайваня на 42 и 74%, соответственно, был обусловлен только американскими закупками промышленной продукции этих стран[50]; для Бразилии американский импорт обеспечивал более половины, а для Мексики — почти 85% положительного сальдо торгового баланса[51].

---

[48] См.: *Ohmae K.* The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies. N.Y., 1995. P. 48—49, 98—99.

[49] См.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures and Systemic Implications. Wash., 1998. P. 27.

[50] См.: *Thurow L.C.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y., 1993. P. 62.

[51] См.: *Reich R.B.* Tales of a New America. The Anxious Liberal's Guide to the Future. N.Y., 1987. P. 56.

Очевидно, что зависимость развивающихся стран от постиндустриального мира принимает вопиюще непропорциональный характер. Доля экспортных товаров этих стран, поставляемых в США, Западную Европу и Японию, колеблется, как правило, в пределах от 45 до 60%, в то время как в торговом обороте Франции и Италии доля экспорта в развивающиеся государства составляет 4,3%, Германии — 5,5, Великобритании — 7,7, США — 16,3, и только Япония поддерживает этот показатель на значительно более высоком уровне — 30,4%[52]. Таким образом, в современных условиях потеря развивающихся рынков оказалась бы для постиндустриальных стран гораздо менее болезненной, чем сокращение поставок в Европу и США для "догоняющих" государств. Это и обнаружилось на практике в середине 90-х годов: если в 1995 году объем экспорта из Южной Кореи вырос более чем на 30%, из Малайзии — на 26, из Китая — на 25, а из Таиланда — на 23%, то соответствующие показатели в 1996 году составили уже 4,2, 4,0, 1,5 и 0,5%[53]. В то же время оставалась исключительно большой их зависимость от поставок патентов и комплектующих; результатом стало финансирование промышленного развития за счет покрытия дефицита из долговых источников, а это свидетельствовало о близком и неизбежном кризисе. К 1996 году текущий дефицит платежного баланса стран Юго-Восточной Азии достиг 36,5 млрд. долл., увеличившись в течение одного года более чем на 10%, из которых почти две трети приходилось на долю Южной Кореи[54].

К середине 90-х годов хозяйственное развитие "догоняющих" стран, будь то государства Юго-Восточной Азии, страны Латинской Америки или переходные эко-

---

[52] См.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis. P. 22.

[53] См.: *Henderson C.* Asia Falling. P. 54; *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis. P. 16.

[54] См.: *Moody K.* Workers in a Lean World. Unions in the International Economy. L. — N.Y., 1997. P. 13.

номики Восточной Европы, со всей отчетливостью продемонстрировало, что оно в полной мере зависит от импорта западных технологий и капитала и экспорта собственной продукции в постиндустриальные страны. Таким образом, даже апологеты "догоняющего" развития стали убеждаться, что догнать развитой мир можно настолько быстро и продвинуться на этом пути можно настолько далеко, насколько это будет угодно самому развитому миру.

И, наконец, *шестая* группа обстоятельств, важных в контексте этой главы, определяет *абсолютную технологическую, интеллектуальную и культурную зависимость "догоняющих" стран от постиндустриального мира*. Все эти страны имеют отрицательное сальдо в балансе торговли технологиями с Западом. Зачаточное состояние среднего класса не может служить основой для формирования социального слоя, в котором образованность воспринималась бы в качестве значимой ценности, а стремление к творчеству становилось бы настоятельной потребностью, как в постиндустриальных обществах. Хотя в Японии или Южной Корее почти все дети посещают сегодня школу, это остается, скорее, данью традиции, нежели диктуется внутренними мотивами; иначе чем объяснить, что 60% высших менеджеров американских компаний имеют докторские степени, а 30% японских управляющих даже не учились в колледже[55]? В то же время в Китае и Индонезии только 45—50, а в Таиланде — менее 40% молодежи учится в средней школе[56]. Более того; если во Франции 44% выпускников школ поступают в высшие учебные заведения, а в США этот показатель достигает 65%[57], то в Малайзии он не поднимается выше 12%[58]; в результате

---

[55] См.: *Sakaiya T.* What is Japan? Contradictions and Transformations. N.Y. — Tokyo, 1993. P. 8.

[56] См.: The Economist. 1997. August 16. P. 47.

[57] См.: *McRae H.* The World in 2020. P. 77.

[58] См.: The Economist. 1997. August 16. P. 48.

в вузах обучается не более 5% молодежи в возрасте от 20 до 24 лет[59].

Индустриальная модель прогресса не допускает, что инвестиции в образование могут быть выгодными: поэтому если, например, в США в 1973-1987 годах заработная плата мужчины, не закончившего колледж, снизилась на 12%, то в Японии за этот же период лица, имеющие полное среднее образование, увеличили свои доходы на 13%[60], а фактор повышения квалификации работников оставался последним среди десяти наиболее важных составляющих экономического роста[61]. Приобщившись к ценностям информационного общества, талантливая молодежь из развивающихся стран однозначно отдает им предпочтение: в начале 90-х годов более четверти южнокорейских, трети тайваньских и 95% (!) китайских студентов, обучавшихся за границей, не возвращались домой после окончания учебы[62]. Таким образом, важнейшие задачи, опосредующие становление постиндустриального общества, — радикальное повышение уровня жизни и распространение научных знаний как фундаментальной социальной ценности — в новых индустриальных странах сегодня в лучшем случае поставлены, но далеко не разрешены. Именно поэтому остаются справедливыми слова Ф.Фукуямы, отмечающего, что "опыт Советского Союза, Китая и других социалистических стран свидетельствует о том, что централизованные хозяйственные системы, достаточно эффективные для достижения уровня индустриализации, соответствовавшего европейскому образцу 50-х годов, проявили свою полную несостоятельность при создании тако-

---

[59] См.: *Snodgrass D.R.* Education in Korea and Malaysia // Rowen H.S. (Ed.) Behind East Asian Growth. The Political and Social Foundations of Prosperity. P. 176.

[60] См.: *Reich R. B.* The Work of Nations. Preparing Ourselves to 21st Century Capitalism. N.Y., 1992. P. 205—206.

[61] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. The Rise and Fall of Japanese Economic Miracle. Armonk (N.Y.) — L., 1998. P. 135.

[62] См.: *Morrison I.* The Second Curve. P. 17, 16.

го сложного организма, как 'постиндустриальная' экономика, в которой информация и новаторство играют гораздо более значительную роль"[63]. Тот источник экономического взлета, который был столь эффективно применен западными державами в 90-е годы, остался в этих странах практически неизвестен.

Таковы основные причины, обусловливающие несамодостаточность модели "догоняющего" развития, делающие ее внутренне противоречивой, неспособной вывести страны, взявшие ее на вооружение, из-под диктата постиндустриальных держав. Несколько особняком в этом ряду стоит еще одно важное обстоятельство, общее для всех "догоняющих" стран. Оно одновременно и проистекает из всех шести названных позиций, и обусловливает их; поэтому мы не можем поставить его в один ряд с ними и исследовать вне контекста развития каждой страны. Речь идет о совершенно *особенной роли государства, неизбежно участвующего в любой мобилизационной схеме развития*.

Роль этого фактора настолько велика, что в 80-е годы на Западе было введено в оборот понятие "*developmental state*", призванное обозначить *государство, проповедующее и обеспечивающее ускоренное развитие*. Однако уже к середине 90-х стало очевидно, что теоретические конструкции, выстраиваемые вокруг этого понятия, не дают ответа на многие вопросы, в том числе и такие принципиальные, как: какие сектора экономики в наибольшей мере выигрывают в рамках данной модели, на какие социальные слои должна опираться подобная государственная машина и, наконец, способна ли она обеспечить переход к естественному, самовоспроизводящемуся развитию, не предполагающему искусственной стимуляции[64]. Сегодня большинство исследователей склонно

---

[63] Цит. по: *Koch R.* The Third Revolution. Creating Unprecedented Wealth and Happiness for Everyone in the New Millenium. Oxford, 1998. P. 161.

[64] См.: *Pempel T.J.* The Developmental Regime in a Changing World Economy // Woo-Cumings M. (Ed.) The Developmental State. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 144—145.

разделять все существующие в мире экономические системы на три основных типа: *комплексные*, способные полностью обеспечивать себя всем необходимым и являющиеся источником технологических нововведений; *переносящие промышленное производство в другие страны* и специализирующиеся на экспорте услуг и импорте результатов материального производства; и, наконец, способные лишь выступать *реципиентами производств, переносимых из развитых стран*[65]. Однако в последние годы все чаще отмечается, что, сколь бы активными ни были усилия государства, направленные на обеспечение быстрого хозяйственного роста, "ни одна страна в мире еще не добивалась подлинного *развития* на пути осуществления отдельных *проектов* (курсив мой. — *В.И.*)"[66]; мы также полагаем, что современное *постиндустриальное общество* может сложиться лишь на путях естественного, если угодно — гармоничного, хозяйственного прогресса, идущего параллельно с изменением социальных отношений и мотивов человеческой деятельности, и, таким образом, оно *формируется эволюционным путем*, а *не может быть построено по плану, заранее предложенному* единым хозяйствующим центром.

Практика показывает, что вмешательство государства в экономику развивающихся стран происходило по целому ряду направлений. Именно государство, находясь у истоков "догоняющего" развития, определяло важнейшие приоритеты хозяйственной политики; именно оно, применяя как ограничения, так и субсидии, в значительной мере вмешивается в дела частных компаний, изменяя реальные соотношения цен и искусственно выдвигая на первый план те или иные конкретные отрасли промышленности или программы разви-

---

[65] Подробнее см.: *Rosecrance R.* The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century. N.Y., 1999. P. 43—44.

[66] Цит. по: *Edwards M.* Future Positive. International Co-operation in the 21st Century. L., 1999. P. 70.

тия[67]. Достаточно вспомнить, как в начале 60-х годов министерство внешней торговли и промышленности Японии создало объединение, в которое вошли такие гиганты, как Sony, Hitachi, Toshiba, NEC и Mitsubishi, и выдало новому консорциуму гигантский льготный кредит, что стало началом японской компьютерной индустрии[68]. Именно государство поощряло недопотребление, либо инициируя приток средств населения в контролируемые им банки, либо запуская политику управляемой инфляции, снижавшей покупательную способность населения. Так, в Индонезии с 1990 по 1995 год номинальный размер минимальной заработной платы рос на 10% в год, но ее долларовый эквивалент оставался практически неизменным, составляя 30 центов в час[69]; нечто похожее имеет место и в Китае. Государство более всего было ответственно за экстенсивные методы индустриального развития, проповедовавшиеся в Азии. Достаточно вспомнить, что корейское правительство осознанно проводило политику дотирования крупнейших предприятий, несмотря на низкую эффективность их деятельности: к примеру, в начале 80-х годов более 70% всех кредитных ресурсов направлялось в несколько крупнейших корпораций, отличавшихся минимальной рентабельностью (в 1988 году при объеме продаж в 32 млрд. долл. прибыль Samsung составила всего 439 млн. долл., что соответствует уровню рентабельности в 1,5%); на Тайване в 80-е годы кредиты на развитие экспортных производств выдавались под проценты, которые были вдвое ниже межбанковской ставки и почти в четыре раза ниже средней цены кредитов, сложившейся на рынке[70]. Государство стимулировало при-

---

[67] Подробнее см: *Amsden A.H.* Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. N.Y. — Oxford, 1989. P. 8.

[68] См.: *Kuttner R.* The Economic Illusion. False Choices Between Prosperity and Social Justice. Philadelphia, 1991. P. 118—119.

[69] См.: *Yip G.S.* Asian Advantage. P. 241.

[70] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 66, 242.

ток иностранных инвестиций, и оно же предпринимало меры по ограничению свободной конкуренции на внутренних рынках. Наконец, государство создало огромную малоэффективную бюрократию (в относительно благополучной Японии, например, на 170 тыс. фермеров приходится 420 тыс. управленческих работников низового уровня и 90 тыс. персонала министерства по делам сельского хозяйства и рыболовства[71]), которая сплошь и рядом оказывается тормозом хозяйственного развития или прямой угрозой экономической безопасности страны (достаточно вспомнить пример организации целой сети полугосударственных компаний в Индонезии, позволившей семье президента Сухарто сколотить самое большое состояние в Азии, достигающее, по некоторым оценкам, 40 млрд. долл.[72]). Кризис, начавшийся в странах региона в 1997 году, в гораздо большей мере, чем о чем-либо другом, свидетельствовал о неэффективности и нежизнеспособности этатистской модели индустриального прогресса, казавшейся оптимальной еще несколько лет тому назад.

* * *

Приведенный нами беглый обзор наиболее фундаментальных проблем, встающих перед странами, направившимися по пути "догоняющего" развития, показывает, что даже наиболее далеко продвинувшиеся в этом направлении государства не смогли решить целого комплекса важнейших задач. Среди них следует назвать в первую очередь преодоление невосприимчивости к научно-техническому прогрессу, формирование собственной исследовательской базы и переход к интенсивному типу хозяйственного роста; преодоление зависимости от рынка капиталов и технологий и неспособности развития

[71] См.: *Ohmae K.* The End of the Nation-State. P. 48—49, 98—99.

[72] См.: *Mayer M.* Suharto Family Values // Newsweek. 1998. May 18. P. 41.

производства без все возрастающего экспорта собственных товаров за рубеж; преодоление отсталости социальной структуры, снижение нормы сбережений, не позволяющей оформиться современному среднему классу; и, наконец, преодоление зависимости от интеллектуального потенциала, находящегося за пределами самих индустриально развивающихся стран.

В данном контексте следует особо отметить два важных обстоятельства.

Во-первых, в последние десятилетия взаимозависимость различных центров мировой экономики значительно усилилась, но эта зависимость становится все более односторонней. Кризис 1997 года, будучи, разумеется, порожден главным образом внутренними проблемами развивающихся стран — неэффективностью производства, переоцененностью национальных валют, слабостью банковской системы, излишней бюрократизацией, увлечением краткосрочными займами и т.д.[73], — в значительной степени стал возможен также и благодаря тому, что постиндустриальный мир приобрел небывалую инвестиционную привлекательность. Если раньше, как подчеркивают многие эксперты, капитал стремился в США и Западную Европу по причине их относительной защищенности от политической неопределенности и катастрофических кризисов, то сегодня он направляется туда вследствие очевидного технологического и экономического лидерства этих стран[74]. Именно возникновение беспрецедентного технологического разрыва между "первым" и "третьим" мирами, становление на Западе новой, постиндустриальной экономики и сделало очевидной относительную бесперспективность "догоняющей" модели[75].

---

[73] Подробнее см.: *Gilpin R.*, with *Gilpin J.M.* The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century. Princeton (N.J.), 2000. P. 144—145.

[74] См.: *Rosecrance R.* The Rise of the Virtual State. P. 196.

[75] См.: *Schwartz P., Leyden P., Hyatt J.* The Long Boom. A Vision for the Coming Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999. P. 50—51.

Во-вторых, успехи "догоняющего" развития выглядят теперь весьма спорными. Мы не можем всецело принять точку зрения наиболее радикальных исследователей, считающих, в частности, что "глобализация... знаменует собой 'предел развития'... порождая экономическую маргинализацию и политическую дестабилизацию в странах, находящихся за пределами триадичной системы [США, ЕС и Японии. — *В.И.*]"[76], однако нельзя не признать, что "догоняющее" развитие в целом *не сокращает разрыва между центрами постиндустриального мира и периферийными регионами.* Возникают хозяйственные системы, которые иногда называют субординированными экономиками, при этом подчеркивается, что "утверждение о том, что субординированные экономики не развиваются, не означает, что они не меняются или не растут; оно предполагает, что таковые *остаются подчиненными по отношению к глобальной системе* и, таким образом, никогда не достигнут желанного статуса доминирующих, развитых хозяйственных структур"[77]. Пример стран Юго-Восточной Азии в этом отношении весьма показателен. Так, в 1976 году ВНП на душу населения в Гонконге и Сингапуре составлял 2 790 и 2 860 долл.; в Малайзии, на Филиппинах, в Таиланде и Индонезии — 950, 410, 380 и 270 долл., соответственно В 1996 году, накануне кризиса, первые две страны достигли уровня ВНП в 21,6 и 23,4 тыс. долл. на человека, тогда как остальные обеспечили его прирост соответственно до 3 520, 960, 2 210 и 880 долл.[78] Таким образом, в странах, имевших четверть века назад более высокий уровень развития, среднедушевой ВНП вырос в 8 раз, тогда как в остальных — в 3,6; 2,3; 5,9 и 3,6 раза. Комментарии излишни.

---

[76] *Amoroso B.* On Globalization. Capitalism in the 21st Century. Houndmills — L., 1998. P. 52.

[77] *Hardt M., Negri A.* Empire. Cambridge (Ma.) — L., 2000. P. 283.

[78] См.: *Hamlin M.A.* Asia's Best. The Myth and Reality of Asia's Most Successful Companies. Singapore — N.Y., 1998. P. 17.

В заключение следует повторить: постиндустриальное общество не может быть *построено*; единственным путем его формирования является *эволюционное развитие*, происходящее на собственной основе, причем важнейшим его компонентом является раскрытие личностного потенциала граждан, достигших высокого уровня материального благосостояния. Там, где постматериалистические ценности приносятся в жертву индустриальному развитию, такое общество также не может появиться на свет. Драматизм же современной ситуации заключен в том, что ни одна из стран, способных сегодня двинуться по пути "догоняющего" развития, и в этом мы убедимся на материале следующих глав, не может самостоятельно выработать и контролировать те объемы информации и знания, опираясь на которые идут вперед страны Европы и США, а десятилетия заимствования новых технологий не порождают технологических прорывов. Догнать постиндустриальное общество индустриальными методами невозможно; ускоренное построение необходимого для него материального базиса порождает такие мутации общественного сознания, на искоренение которых потребуется еще больше времени, чем на собственно хозяйственный прогресс; именно такой вывод вытекает, на наш взгляд, из исследования практики "догоняющего" развития, в наиболее явной форме представленной опытом Японии, новых индустриальных стран и Китая.

Глава четвертая

ЯПОНСКОЕ "ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО": ОЧЕВИДНЫЙ УСПЕХ ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НЕУДАЧА?

Оценивая опыт отдельных стран, направившихся по пути "догоняющего" развития, нельзя не признать, что успехи, достигнутые японской экономикой, представляются наиболее впечатляющими. Начав масштабную реконструкцию национальной экономики в конце 40-х годов в условиях американской военной оккупации, эта страна через тридцать лет стала одной из крупнейших индустриальных наций. Тем самым в истории возник прецедент появления на мировой арене двух хозяйственных сверхдержав (Япония и СССР), достигших своего статуса посредством ускоренной модернизации. Третья (или первая) — США — пришла к этой позиции эволюционным путем.

Япония проделала путь эталонной индустриальной страны; лишенная богатых минеральных ресурсов и обескровленная в ходе войны, она менее чем через восемь лет после ее окончания достигла довоенного уровня производства и на протяжении двадцати лет, с 1951 по 1972 год, удерживала среднегодовые темпы роста ВНП на уровне 9,4%, а промышленного производства — 13,1%; в этот же период в японском индустриальном секторе производительность повышалась на 9,7% в год, а заработная плата — на 10,2%[1]. Японская модель хо-

[1] См.: *McKinnon R.I., Ohno K.* Dollar and Yen. Resolving Economic Conflict between the United States and Japan. Cambridge (Ma.) — L., 1997. P. 75—76.

зяйственного развития выдержала тяжелые испытания в годы нефтяного кризиса 1973-1974 годов, когда положительное сальдо торгового баланса в 7 млрд. долл. в 1972 году сменилось дефицитом в 5 млрд. долл. в 1974-м, вошла в период безудержной, как тогда казалось, экспансии уже во второй половине 70-х годов[2], а к середине 80-х японская экономика безусловно признавалась самой перспективной в мире, по праву возглавлявшей глобальный индекс конкурентоспособности.

Успехи Японии в эти годы воодушевляли теоретиков многополюсного мира, утверждавших, что западные культурные ценности утрачивают доминирующее значение. Исключая из своего анализа некоторые "неудобные" факты, они усматривали в возвышении Страны восходящего солнца свидетельство превосходства идеологии и ценностей конфуцианства над протестантской этикой[3]. Многие исследователи утверждали, что именно здесь, в условиях недостатка материальных и естественных ресурсов, достигнут максимальный уровень использования человеческого капитала[4], хотя гораздо более обоснованным было бы предположение о том, что в обществе, традиционно не знающем различий между Gesellschaft и Gemeinschaft[5], опора на человеческий фактор невозможна по определению. Однако так или иначе вплоть до конца 80-х годов, когда С.Хантингтон высказал свои первые опасения относительно самодостаточности японской модели развития[6], большинство

---

[2] См.: *Callon S.* Divided Sun. MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy, 1975-1993. Stanford (Ca.), 1995. P. 149.

[3] См.: *Hobsbawm E.* On History. L., 1997. P. 218.

[4] См.: *Becker G.S.* Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago — L., 1993. P. 24.

[5] См.: *Hampden-Turner Ch., Trompenaars F.* The Seven Cultures of Capitalism. Value Systems for Creating Wealth in the United States, Britain, Japan, Germany, France, Sweden and the Netherlands. L., 1994. P. 159; подробнее см.: *Ohmae K.* The Borderless World. Power and Strategy in the Global Marketplace. N.Y., 1994. P. 17—18.

[6] См.: *Huntington S.P.* The Third Wave. Democratization in the Late Twentieth Century. Norman (Ok.) — L., 1991. P. 310.

западных аналитиков склонялось к признанию уникальности японского хозяйственного опыта и способности Японии обогнать США в экономическом противоборстве. Даже в 1991 году И.Валлерстайн писал, что противостояние Японии и США в конце XX века представляет собой копию противостояния США и Великобритании в конце XIX-го[7]; как показали последующие события, большую ошибку в то время трудно было сделать.

Основы успеха японской модели в 60-е и 70-е годы

Реформа японской экономики была начата в условиях, когда страна, как и любое "догоняющее" государство, находилась на низком уровне хозяйственного развития: ВНП на душу населения не превышал 3,5 тыс. долл., что соответствовало уровню Индии в начале 90-х годов. Однако уже через пятнадцать лет, ко времени первого "нефтяного шока", этот показатель вырос в 4 раза, достигнув 13,5 тыс. долл.[8], что и сегодня остается недосягаемым для большинства азиатских стран. В результате Япония стала второй по индустриальной мощи державой мира, а США впервые столкнулись в торговле с нею с феноменом нарастающего отрицательного сальдо[9].

Причины столь впечатляющего прорыва связаны с эффективным использованием мобилизационной системы развития для нужд ускоренной индустриализации. С одной стороны, был осуществлен ряд мер по поддерж-

---

[7] См.: *Wallerstein I.* Geopolitics and Geoculture. Essays on the Changing World-System. Cambridge, 1991. P. 20.

[8] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. The Rise and Fall of Japanese Economic Miracle. Armonk (N.Y.) — L., 1998. P. 55.

[9] См.: *LaFeber W.* The Clash. US-Japanese Relations throughout History. N.Y. — L., 1997. P. 327.

ке национальных производителей. Правительство дотировало научно-исследовательские работы, предоставляло корпорациям дешевые кредиты, способствовало поддержанию высокой нормы сбережения и проводило активную протекционистскую политику; в конечном счете все это привело к созданию финансово-промышленных синдикатов, неэффективность которых компенсировалась их размерами и масштабами государственной поддержки. С другой стороны, общая экономическая обстановка в первые послевоенные десятилетия была весьма благоприятной; в условиях высоких издержек производства в США и Европе, низких цен на природные ресурсы и относительно недорогих технологий страна, располагающая сравнительно квалифицированной и достаточно дешевой рабочей силой, а также обладавшая традициями, которые позволяли осуществить необходимую мобилизацию, имела широкие перспективы. Однако нельзя не отметить, что основные импульсы хозяйственного прорыва в Японии несли в себе зародыш тех внутренних противоречий "догоняющего" развития, которые рассматривались нами в предыдущей главе.

Первым фактором мобилизации стал предельно высокий уровень инвестиций, доля которых в ВНП не опускалась ниже 35%. Источники таковых вполне традиционны. Искусственно сдерживая заработную плату и поощряя промышленников, правительство на протяжении 1955-1970 годов поддерживало инвестиции населения на уровне 10% ВНП, в то время как за тот же период капиталовложения корпораций выросли с 7 до более чем 20% ВНП. Следствием стали высокие темпы роста, экстраполяция которых позволяла предположить, что Япония должна была в 1985 году превзойти США по показателю ВНП на душу населения, а в 1998 году — и по общему объему промышленного производства[10]. Однако такая политика таила в себе серьезную опасность:

[10] См.: *Krugman P.* Pop Internationalism. Cambridge (Ma.) — L., 1998. P. 179.

искусственная инвестиционная накачка приводила к тому, что эффективность производства перестала приниматься во внимание, и отдача на вложенный капитал, составлявшая в 1955 году 34%, снизилась в 1960 году до 28%, в 1970-м — до 18, и в 1980-м — до 8%[11]. Если в 1950-1955 годах норма инвестиций составляла 10,8%, а среднегодовые темпы роста валового национального продукта — 10,9%, то в 1960-1965 годах первый показатель вырос до 18,5%, а второй упал до 9,7; в 1970-1975 годах инвестиционная активность снизилась весьма незначительно (до 17,8%), а темпы роста упали почти вдвое (до 5,1% в год)[12].

Характерно, что ответом на снижающуюся эффективность стал дальнейший рост инвестиций; в этом Япония полностью повторяла опыт СССР того же времени. Мощным его источником стало ограничение доходов трудящихся, проводившееся по меньшей мере в трех направлениях. Во-первых, собственно доля заработной платы в ВНП, являющаяся важнейшим показателем социальной ориентированности экономики, стабильно оставалась в Японии на 15—17 процентных пунктов ниже, чем в США (40% против 58 в 60-е годы и 52 против 64—67 в 70-е[13]). Во-вторых, продолжительность рабочего дня оставалась выше, чем в США и Европе (среднестатистический японец работал в 80-е годы 2 044 часа в год, что на 10% больше, чем американец, на 20 — чем англичанин или француз, и более чем на 30% по сравнению с немцем[14]). В-третьих, корпорации, защищенные протекционистскими мерами, предлагали на внутреннем рынке свои товары по явно завышенным рас-

---

[11] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. P. 71.

[12] См.: *Kosai Y.* The Era of High-Speed Growth: Notes on the Postwar Japanese Economic System. Tokyo, 1986. P. 5.

[13] См.: *Spulber N.* The American Economy. The Struggle for Supremacy in the 21st Century. Cambridge, 1997. P. 93.

[14] См.: *Sakaiya T.* What is Japan? Contradictions and Transformations. N.Y. — Tokyo, 1993. P. 30.

ценкам (в конце 80-х цены на бытовую электронику в США были ниже японских на 40%, а на автомобили — почти на 70 (!) процентов[15]). Следствием применения таких экстенсивных по своей сути методов стало то, что, несмотря на быстрый рост в 60-е и 70-е годы, производительность труда в японской тяжелой и электронной промышленности к концу 80-х годов остановилась на отметке 65% от американского уровня, составляя при этом в пищевой промышленности лишь 35, а в сельском хозяйстве — всего 18% американского показателя[16]. Поэтому другим источником наращивания инвестиций стало их извлечение из монопольного положения отдельных компаний. С 1950 года правительство ввело практику предоставления крупным корпорациям исключительных прав на приобретение новых технологий за рубежом. В 1951 году компания Toyo Rayon получила эксклюзивное право на покупку технологии производства нейлона (следующая компания дожидалась подобного разрешения три года), в 1958-1962 годах права на производство полиэтилена получили Sumitomo, Mitsubishi и Mitsui (прочим фирмам они были предоставлены в конце 60-х годов). При этом компаниям было разрешено покупать у Банка Японии валюту по заниженному курсу, что означало скрытое дотирование инвестиций в новые технологии; следствием стало то, что в 50-е годы 28% общего объема импорта приходилось на технологии, а в общем объеме инвестиций эта статья достигала немыслимой величины в 9%[17]. В результате в стране сформировалась система монополий-*кейрецу* (keiretsu) — гигантских конгломератов, ставших центрами притяже-

---

[15] См.: *Kuttner R.* The End of Laissez-Faire. National Purpose and the Global Economy After the Cold War. Philadelphia (Pa.), 1991. P. 178—179.

[16] См.: *Abramowitz M., David P.A.* Convergence and Deferred Catch-up: Productivity Leadership and the Waning of American Exceptionalism // Landau R., Taylor T., Wright G. (Eds.) The Mosaic of Economic Growth. Stanford (Ca.), 1996. P. 33.

[17] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. P. 90, 89.

ния новых инвестиций через подконтрольные им банки и финансовые институты. Таким образом, быстрый рост японских компаний обеспечивался аккумуляцией всех средств — собственных, заемных и даже государственных — с целью массированных инвестиций в отрасли, монопольное положение в которых было изначально гарантировано им правительством.

Вторым фактором бурного промышленного роста являлось прямое участие государства в развитии и финансировании стратегически важных отраслей. Центром подобной стратегии стало японское министерство международной торговли и промышленности — MITI, — фактически подчинившее себе промышленные компании и управлявшее ими с эффективностью, многократно превышавшей успехи советского Госплана. Центральная власть поддерживала образование компаний, способных положить начало новым отраслям промышенности; при этом по образу и подобию MITI были построены и остальные японские министерства, а отношения между министерством финансов, с одной стороны, и Банком Японии, коммерческими банками и финансовыми компаниями — с другой, подозрительно напоминали отношения между MITI и индустриальными гигантами[18]. Начиная с 50-х годов правительство стало субсидировать японские компании в случае приобретения ими отечественного оборудования, причем размер субсидий составлял до половины его цены. Власти активно кредитовали крупные компании, причем вплоть до середины 70-х годов централизованные кредиты по линии Японского банка развития или Банка Японии обеспечивали до половины всех их заимствований, и в большинстве случаев выдавались они по ставке, которая на 3–5 процентных пунктов была ниже средней межбанковской ставки того времени[19].

---

[18] См.: *Vogel E.* Japan as Number One: Lessons for America. Cambridge (Ma.) — L., 1979. P. 78—79.

[19] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. P. 154.

Важнейшей целью этой политики было завоевание внешних рынков, так как приток капитала мог стать устойчивым лишь при условии положительного сальдо внешней торговли. Располагая дешевыми производственными ресурсами и доступом к масштабным правительственным кредитам, японские компании чрезвычайно активно проникали на рынки других стран, однако достигалось это с помощью откровенного демпинга. Так, в 70-е и 80-е годы цены на сталь были на внутреннем рынке на 30% выше, чем на мировом, а цены на полиэтилен и другие продукты химической промышленности оказывались завышены в полтора раза и более[20]. В этих условиях государство протекционистскими мерами пришло на помощь отечественным компаниям. Если в США только 6,6% ВНП производится сегодня в отраслях, считающихся регулируемыми государством, то в Японии этот показатель составляет в промышленности 16,8%, в сельском хозяйстве — 86%, а в финансовой сфере — все 100; среднее его значение равняется 50,4%[21]; пошлины на ввоз иностранных товаров превышали обычно их стоимость, а в случае с импортом американского риса достигали 800%[22]. Не удивительно, что три четверти всех доходов японских фермеров напрямую обеспечивались государственными субсидиями[23]. В результате в начале 90-х годов, когда в Японии, согласно подсчетам специалистов MITI, цены на сырье и товары производственного назначения на 30% были выше, чем в США, на 19% — чем в Германии, и на 46% — чем в Южной Корее, цены на конечные потребительские товары и услуги оказывались уже на 51%

---

[20] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. P. 185—187.

[21] См.: *Hartcher P.* The Ministry. How Japan's Most Powerful Institution Endangers World Markets. Boston (Ma.), 1998. P. 192.

[22] См.: *Ohmae K.* The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies. N.Y., 1995. P. 48—49, 98—99.

[23] См.: *Johnson Ch.* Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State. N.Y. — L., 1995. P. 75.

выше, чем в США, на 96% — чем в Германии, и на 475 (!)% — чем в Южной Корее[24]. Как показали результаты исследования, предпринятого MITI в октябре 1989 года, 60% наиболее распространенных товаров продавалось в Японии по ценам, превосходившим цены в США и Европе, а 90% импортируемых товаров стоили дешевле в странах, где они были произведены, чем обходились японским потребителям[25]. Подобная протекционистская политика ежегодно обходилась японскому населению в 110 млрд. долл., что составляло почти 4% ВНП страны[26].

Третьим важнейшим слагаемым стремительного роста японской экономики стало бурное развитие экспорта — как товаров, так и капитала. Если в 1950 году Япония производила не более 32 тыс. автомобилей в год, что соответствовало среднему их выпуску на американских автозаводах за полтора дня (!), то в 1960 году это число выросло до 482 тыс., из которых 39 тыс. было поставлено на экспорт; в 1970-м эти показатели составляли уже 5,3 и 1,1 млн. автомобилей в год. В 1974 году Япония сместила ФРГ с первого места в списке основных экспортеров автомобильной техники, а в 1980-м заняла место США как крупнейшего ее производителя[27]. В 70-е годы в производстве автомобилей, морских судов и иной продукции машиностроительного комплекса экспортные поставки обеспечивали от 70 до 83% прироста производимой продукции[28]. К началу 80-х страна подошла с валовым национальным продуктом, пре-

---

[24] См.: *Tilton M.C.* Regulatory Reform and Market Opening in Japan // Carlile L.E., Tilton M.C. (Eds.) Is Japan Really Changing Its Ways? Regulatory Reform and the Japanese Economy. Washington (D.C.), 1998. P. 163—164.

[25] См.: *Johnson Ch.* Japan: Who Governs? P. 72—73.

[26] См.: *Fields G., Katahira H., Wind J., Cunther R.E.* Leveraging Japan: Marketing to the New Asia. San Francisco (Ca.), 2000. P. 186.

[27] См.: *Landes D.S.* The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor. L., 1998. P. 483.

[28] См.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. P. 143—144.

восходившим суммарные ВНП Великобритании и Франции и составлявшим около 55% американского ВНП[29].

Однако японцы переоценили возможности развитых стран в области потребления их продукции. Ежегодно экспортируя в конце 80-х годов в США по 2,3 млн. автомобилей, японские компании дополнительно создали в самих Соединенных Штатах мощности, способные обеспечить производство еще 2,5 млн. машин, в то время как весь объем американского рынка составлял не более 10 млн. штук в год[30]. При этом автомобильная промышленность Японии все более явно ориентировалась на американский рынок, куда направлялось до 75% автоэкспорта[31]. Весьма характерно в этой связи симметричное повторение динамикой дефицита США в торговле с Японией торгового профицита самой Японии (в 1970 году дефицит достигал 1 млрд. долл., а профицит — 2 млрд.; в 1977 году эти цифры составляли 8 и 11 млрд. долл., в 1983-м — 19 и 21, в 1985-м — 46 и 49 млрд. долл.[32]). Это, несомненно, должно было служить тревожным сигналом об усиливающейся зависимости Японии от открытости американской экономики, а также от курса иены к доллару, о том, что экономическое развитие страны шаг за шагом оказывалось в зависимости от факторов, находившихся за пределами компетенции могущественного министерства внешней торговли и промышленности. Увлечение экспортом стало одной из причин последовавшего упадка.

Поиск новых возможностей привел японских предпринимателей к мысли о необходимости наращивания экспорта капитала, и в конечном счете это стало главной ошибкой. Отток капитала из страны препятствовал конкуренции на внутреннем рынке и, как следствие, под-

---

[29] См.: *Kennedy P.* The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. N.Y., 1988. P. 539—540.

[30] См.: *Ohmae K.* The Borderless World. P. 49—50.

[31] См.: *Ohmae K.* The Borderless World. P. VIII.

[32] См.: *Callon S.* Divided Sun. P. 165, table 27.

держивал неестественные ценовые пропорции, мешавшие правильным инвестиционным решениям. Так как наибольшую отдачу в самой Японии приносили вложения в банковский сектор, торговлю и операции с недвижимостью, бизнесмены Страны восходящего солнца начали атаку на аналогичные отрасли в США и Европе. Только за 80-е годы они получили контроль над 11% всех банковских активов на территории США[33], а в Европе их вложения в промышленность уступали инвестициям в недвижимость и торговлю и были в 2 раза меньше вложений в страхование и банковский сектор[34]. К 1985 году "три четверти японских инвестиций за рубежом оказались вложенными в активы, представлявшие собой пассивные источники дохода"[35], не приносившие в США и Европе больших прибылей. Этот факт исключительно важен, так как он впервые показал, что *индустриальная страна не способна эффективно инвестировать в постиндустриальные экономики.* Как следствие, японцы стали наращивать активность в странах Азии, подталкивая их к развитию по тому же пути, который был пройден ими самими. Если в 1971 году американские инвестиции в ЮВА составляли 36,4% всех прямых иностранных капиталовложений в регион, а японские — 15,4%, то через несколько лет показатели сравнялись, а к концу 80-х японские инвестиции в Азию превосходили американские почти в 2,5 раза[36]. В этом регионе нашли благодатную почву традиционные приемы демпинга, государственных дотаций и прямой помощи странам Азии. Характерно, что основной поток капи-

---

[33] См.: *Barnet R.J., Cavanagh J.* Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order. N.Y., 1994. P. 405.

[34] См.: *Mason M.* Historical Perspectives of Japanese Direct Investment in Europe // Mason M., Encarnation D. (Eds.) Does Ownership Matters? Japanese Multunationals in Europe. Oxford, 1995. P. 31.

[35] См.: *Krugman P.* The Age of Diminishing Expectations. Cambridge (Ma.) — L., 1998. P. 142.

[36] См.: *LaFeber W.* The Clash. P. 366—367.

тала — 47 млрд. долл. за период с 1986 по 1993 год[37] — направлялся в экспортоориентированные отрасли азиатских стран и, таким образом, не столько подстраховывал японскую экономику от зависимости от западных рынков, сколько усиливал эту зависимость. В результате к середине 90-х годов в азиатские страны поступало до 45% японского экспорта товаров (в основном технологий и комплектующих) и 47% экспорта технологий; японские финансовые институты владели 25—40% долговых обязательств как самих этих стран, так и их крупнейших компаний[38]. Последствия такого развития событий хорошо известны.

Между тем основные проблемы японской экономики приходятся на период, начавшийся с кризиса 1989 года. К этому времени страна пришла с бесспорными экономическими успехами. Хотя западные специалисты подчеркивали, что ее развитие было в значительной мере искусственным, и отмечали качественные различия между экономическими системами западных обществ и Японии как между capitalist regulatory state и capitalist development state[39], отрицать сам факт впечатляющих достижений не имело смысла. Япония серьезно потеснила США на мировых рынках товаров и капитала (так, в 1991 году 353 из 1000 крупнейших транснациональных корпораций были американскими, а 345 — японскими[40], страна располагала 24 крупнейшими банками в мире, тогда как в странах ЕС таковых было 17, а в Северной Америке — всего 5, владела 9 из 10 наиболее мощных сервисных компа-

---

[37] См.: *Phongpaichit P., Baker Ch.* Thailand's Boom and Bust. Chiang Mai, Thailand, 1998. P. 3.

[38] См.: *Henderson C.* Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999. P. 172.

[39] См.: *Johnson Ch.* MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925-1975. Stanford (Ca.), 1982. P. 19.

[40] См.: *Sayer A., Walker R.* The New Social Economy: Reworking the Division of Labor. Cambridge (Ma.) — Oxford (UK), 1994. P. 154.

ний[41]) и обеспечила себе нарастающий профицит в торговле как с Соединенными Штатами, так и с азиатскими странами. К концу 80-х годов, на пике своего экономического могущества, Япония обеспечивала 20% всех прямых иностранных капиталовложений развитых стран, 25% их акционерного капитала, ее банки предоставляли 50% всех краткосрочных кредитов, а промышленные компании поставляли на рынок 55% общего объема корпоративных облигаций[42]. Однако эти цифры отражали большей частью внешнюю сторону японского успеха, достигнутого на пути ускоренной индустриализации. Мобилизационные механизмы развития экономики явно и активно действовали вплоть до середины 80-х годов, и стране предстояло доказать ее способность лидировать в условиях свободной конкуренции и открытой экономической системы. Как показала практика, вторичный характер экономического прогресса в Японии стал непреодолимой преградой на пути достижения этой цели.

На пороге кризиса

В течение продолжительного периода японская экономическая модель обеспечивала рост за счет экстенсивных методов. Активно заимствуя в США и государствах Европы результаты новейших научных разработок, страна фактически не производила собственных технологий: баланс импорта и экспорта информации и патентов оставался отрицательным на протяжении более чем сорока лет. Как мы отмечали выше, принятые в Японии сугубо индустриальные ориентиры развития не предусматривали выгод от инвестиций в образование; по-настоящему высоко ценились лояльность персонала компании и ее руководителям: достаточно отметить,

[41] См.: *Thurow L.C.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y., 1993. P. 30.

[42] См.: *Pempel T.J.* Regime Shift. Comparative Dynamics of the Japanese Political Economy. Ithaca (N.Y.) — L., 1998. P. 147.

что даже в 80-е годы около 43% работников были заняты в одной и той же компании более десяти лет подряд[43]. Стремясь к наращиванию капиталовложений в материальные активы, а не в развитие личностного потенциала людей, корпорации активно кредитовались в банках, которые в конце 80-х годов обеспечивали более четверти всего прироста мировых кредитных ресурсов[44].

Давление на рынок недвижимости и акций вызвало во второй половине 80-х годов бум, ставший, как показали дальнейшие события, предвестником заката японского "экономического чуда". С 1980 по 1987 год фондовый индекс Nikkei вырос почти в 5 раз, фактически не отреагировав на мощные потрясения на биржах США и других стран Запада в конце 1987 года. К концу 1989 года совокупная оценка акций, котирующихся на токийском фондовом рынке, достигла 5,2 трлн. долл., тогда как аналогичный суммарный показатель для всех трех бирж Нью-Йорка составлял 4,3 трлн. долл., а для Лондонской фондовой биржи — лишь 1,3 трлн. долл.[45] Еще более впечатляющим был рост цен на недвижимость и землю: в 1990 году общая стоимость земли, по оценкам японских экспертов, достигла почти 2 400 трлн. иен, в 5,6 раза превысив значение валового национального продукта[46], а ссуды, выделявшиеся банками на проведение операций по строительству и покупке объектов недвижимости, росли на протяжении второй половины 80-х годов в среднем вдвое быстрее, чем кредитные вложения в экономику в целом[47]. Чтобы проиллю-

---

[43] См.: *Gray J.* False Dawn. The Delusions of Global Capitalism. L., 1998. P. 173.

[44] См.: *Davidson J.D., Lord William Rees-Mogg.* The Great Reckoning. Protect Yourself in the Coming Depression. N.Y., 1993. P. 161.

[45] См.: *Luttwak E.* Turbo-Capitalism. Winners and Losers in the Global Economy. L., 1998. P. 117.

[46] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 69—70.

[47] См.: *Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T.* The Political Economy of Japanese Monetary Policy. Cambridge (Ma.) — L., 1997. P. 109.

стрировать масштаб этих процессов, достаточно отметить, что в те годы территория Японии, составляющая около 3% земной поверхности, стоила больше, чем вся остальная часть суши, а цена одной только токийской недвижимости превышала суммарную стоимость всех объектов, когда-либо построенных в границах США[48]. Наглядное представление о существовавших ценах дает тот факт, что в 1990 году на 100 долл. в центральном Токио нельзя было купить участок земли, равный по размерам самой стодолларовой купюре[49]. Из этого бума правительство стремилось извлечь максимальную выгоду: в начале 90-х годов бюджеты 44 из 47 префектур в стране были дотационными; донорами выступали лишь три префектуры, и все они были расположены в пределах Большого Токио[50].

Иррациональность сложившейся ситуации становилась очевидной в условиях, когда темпы роста экономики начали снижаться. В 1990 году они еще удерживались на уровне около 5, а в 1991 году — 4%, но затем резко упали: в 1992 году —до 1%, а в 1993-м — почти до нуля[51]. Так как цены на акции и землю уже не могли поддерживаться спекулятивными ожиданиями, фондовый индекс, достигший в 1989 году предельного значения в 38 915 пунктов, резко пошел вниз, закончив 1990 год на отметке около 20 000 пунктов и достигнув в 1992 году локального минимума в 15 000 пунктов[52], но даже и в этом случае он оставался, по мнению многих экспертов, существенно переоцененным. Хотя цены на недвижимость по инерции продолжали расти вплоть до зимы 1990/91 годов, они также снизились более чем вдвое к

---

[48] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. L. — N.Y., 1997. P. 147.

[49] См.: *Hayes D.* Japan's Big Bang. The Deregulation and Revitalization of the Japanese Economy. Boston (Ma.) — Tokyo, 2000. P. 42.

[50] См.: *Morton C.* Beyond World Class. Houndmills — L., 1998. P. 226.

[51] См.: The Economist. 1998. September 26. P. 24.

[52] См.: The Economist. 1993. September 25. P. 92.

зиме 1994/95 годов[53]. В результате только с 1990 по 1994 год потери от обесценения акций японских промышленных компаний, котировавшихся на Токийской бирже, составили беспрецедентную цифру в 2,6 трлн. долл. (валютные резервы Банка Японии не превышали в этот период 100 млрд. долл.), а расчетные убытки от снижения цен на земельные участки и недвижимость превысили 5,6 трлн. долл.[54] В то же время началось массовое разорение промышленных компаний, особенно мелких и средних, на которые в Японии приходились тогда четыре из каждых пяти рабочих мест, но которые были лишены доступа к столь необходимым им кредитам; в 1993 году число банкротств достигло невиданного для страны значения, перевалив за 1 тыс. в месяц[55].

Разумеется, промышленные компании не могли теперь так свободно оперировать своими финансовыми ресурсами; серьезные трудности возникли у ряда банков, выдавших кредиты под залог недвижимости, земли и ценных бумаг; рядовые же граждане, которые приобрели жилье в рассрочку, вынуждены были платить за него из расчета прежней цены и либо стремились сбыть недвижимость, либо тратили на выплаты по процентам фактически все свои доходы[56]. Одновременно резко сократились сборы налогов, поскольку до кризиса компании платили их в том числе и с сумм, получаемых в результате перепродаж ценных бумаг, акций или земли (в 1988 году собственно производственная деятельность приносила только 40% бюджетных поступлений[57]). Однако даже в условиях кризиса японское правительство не могло отказать-

---

[53] См.: *Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T.* The Political Economy of Japanese Monetary Policy. P. 91.

[54] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 100.

[55] См.: *Kindleberger Ch.P.* World Economic Primacy: 1500 to 1990. N.Y. — Oxford, 1996. P. 207.

[56] См.: *MacIntyre D.* Spend, Japan, Spend // Time. 1998. April 20. P. 29.

[57] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 68.

ся от стремления усилить вмешательство в экономическую жизнь страны; единственным же средством обеспечить дополнительные финансовые влияния стало в данной ситуации наращивание государственного долга.

Государственные заимствования в Японии имеют продолжительную историю. В начале 70-х годов, на первом этапе массированной индустриализации, размеры долга не превосходили 100 млрд. иен, что составляло менее 10% ВНП. Однако уже через десять лет он вырос более чем в 10 раз и достиг почти 40% ВНП[58]; в дальнейшем процесс наращивания внешних и внутренних заимствований представлял собой картину, не поддающуюся объяснению с позиций здравого смысла. Дело в том, что Банк Японии оказался единственным среди центральных банков развитых стран, лишенным свободы принятия ключевых решений в области финансовой политики и полностью зависящим от воли правительства[59]. В самом начале кризиса оно потребовало от Банка Японии дополнительных ссуд и гарантий, необходимых для масштабного кредитования реального сектора экономики по каналам министерства внешней торговли и промышленности. В 1992 году, когда экономика явно вошла в фазу стагнации, государственный долг достиг 90% ВНП[60], а к началу 1999 года составил 140% ВНП[61]. При этом следует иметь в виду, что данные цифры скорее индикативны, чем отражают реальное положение дел. В том же 1992 году правительственные гарантии только по долгам приватизированных в 1990 году железных дорог составляли 270 млрд. долл., а сельскохозяйственные дотации — почти 700 млрд. Суммарные банковские кредиты, выданные промышленным компаниям,

---

[58] См.: *Strange S.* Mad Money. Manchester, 1998. P. 148.

[59] См.: *Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T.* The Political Economy of Japanese Monetary Policy. P. 184.

[60] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P. 33.

[61] См.: The Economist. 1998. September 26. P. 27.

в 1992 году составляли 262% ВНП[62] и с того времени также отнюдь не уменьшились. Все это оказалось возможным только в силу отсутствия реальной независимости Банка Японии от государства, а крупнейших коммерческих банков — от тех корпоративных структур, к сети которых они принадлежали. Банк Японии действовал как карманный банк министерства финансов: к середине 90-х годов доля облигаций прави-тельства в сумме его активов приблизилась к невиданной цифре в 80 (!)%[63]. Банки, сознавая высокую степень риска коммерческих ссуд, также предъявляли все больший спрос на государственные ценные бумаги, в результате чего их доходность, достигавшая в 1990 году 8% годовых, в настоящее время приблизилась к нулевой отметке. Однако такое положение дел ничего не меняло, так как само правительство, получив возможность дешевых заимствований, стало прибегать к ним во все возрастающем масштабе и направляло все новые и новые денежные потоки в реальный сектор.

Пытаясь остановить развитие кризиса, правительство предприняло целый ряд мер, совершенно недопустимых в демократическом рыночном государстве. Когда в ноябре 1992 года фондовый индекс упал ниже психологически важной отметки в 16 000 пунктов, функционеры министерства внешней торговли и промышленности "рекомендовали" руководству ведущих страховых компаний разместить имевшиеся в их распоряжении деньги на фондовом рынке, что подняло оборот торгов на 80%, а индекс — на 785 пунктов в течение одной торговой сессии; впоследствии эта категория инвесторов стала наиболее активным оператором рынка, увеличивая свои капиталовложения в среднем на 18% ежегодно в течение 1992-1995 годов[64]. Активные меры правительства по стимулированию экспорта, сохранение

---

[62] См.: *Davidson J.D., Lord William Rees-Mogg*. The Great Reckoning. P. 155.

[63] См.: *Hayes D.* Japan's Big Bang. P. 7.

[64] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 111, 113.

на высоком уровне положительного сальдо торгового баланса с США, гигантские непроизводительные расходы, направляемые на финансирование общественных работ, а также формирование в стране крайне низкого общего уровня процентных ставок, облегчавшего кредитование предприятий, казалось бы, принесли свои результаты. Темпы роста ВНП стали вновь подниматься, достигнув в 1996 году 3,9%[65] (хотя среднее для периода 1990-1995 годов значение составляло всего 1,3%[66]), повысились корпоративные прибыли (хотя более 60% такого повышения было обусловлено удешевлением кредитов[67]), несколько оживился и внутренний рынок.

Однако все временные достижения 1995-1996 годов были обусловлены, по сути, той же государственной политикой, что и предшествующая индустриализация; различия заключались в том, что на этот раз реальные возможности государства были фактически исчерпаны. За все предыдущие десятилетия оно не смогло сформировать основ такой экономической системы, которая имела бы возможности для самостоятельного поступательного развития. Все японские успехи были достигнуты на пути "Индустриализации без Просвещения"[68], и этот маршрут, избранный Страной восходящего солнца, качественно отличался от того, каким следовала старая Европа. Государство в сложившейся ситуации могло лишь продолжать попытки поддерживать на плаву экономику, для которой важнейшим источником поступления дополнительных ресурсов оставались эффективные до поры до времени инвестиции в другие индустриальные страны Юго-Восточной Азии; однако и эти попытки не в состоянии были обеспечивать успешное развитие.

---

[65] См.: The Economist. 1998. June 20. P. 24.

[66] См.: *McLeod R., Garnaut R.* (Eds.) East Asia in Crisis. From Being a Miracle to Needing One? L. — N.Y., 1998. P. 22.

[67] См.: The Economist. 1998. April 11. P. 15.

[68] См.: *Cumings B.* Parallax Visions. Making Sense of American — East Asian Relations at the End of the Century. Durham (N.C.) — L., 1999. P. 32.

Sic transit gloria mundi

90-е годы стали периодом заката японского "экономического чуда". В 1991 году страна утратила первую позицию в мировой табели конкурентоспособности, сместившись на пятую в 1995-м, девятую в 1997-м и восемнадцатую в 1998-м и пропустив вперед все развитые страны Европы, а также Тайвань, Австралию и Новую Зеландию[69]. К 1995 году один из предметов гордости японских промышленников — доминирование на мировом автомобильном рынке — остался лишь воспоминанием, а пальма первенства вновь перешла к США[70]. Еще более жестоким было поражение в области телекоммуникационных и компьютерных технологий. Если в 1988 году среди 10 крупнейших производителей полупроводников было 6 японских компаний, а 3 из них занимали первые три строки мировой табели о рангах, то в 1992 году в первую тройку входила лишь одна, а в 1998 году среди первой десятки японских компаний оставалось лишь четыре; при этом все они — NEC, "Тошиба", "Хитачи" и "Фуджитсу" — имели долю на мировом рынке, меньшую, чем одна только компания "Интел"[71]. В отличие от американского опыта 80-х годов, когда имело место активное привлечение внешних инвестиций на технологическое перевооружение национальной промышленности, японцы в новых условиях предпочли политику дешевого доллара, и в 1995 году курс японской национальной валюты достиг рекордного значения в 79 иен за доллар, отчего потери Японии только в первой половине 1995 года составили 50 млрд. долл.[72] Одновременно американские компании усилили

---

[69] См.: The Economist. 1998. April 25. P. 122.

[70] См.: *Steers R.M.* Made in Korea. Chung Ju Yung and the Rise of Hyundai. N.Y. — L., 1999. P. 91.

[71] См.: *Porter M.* Japan's Twin Demons // Financial Times. 2000. July 5. P. 12.

[72] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 174.

присутствие на японском рынке, почти в два с половиной раза увеличив — с 27 до 65 млрд. долл. — объемы экспорта за период 1986-1996 годов[73].

В этой ситуации японское правительство впервые предприняло попытку стимулирования не столько производства, сколько спроса, что должно было несколько гармонизировать воспроизводственный цикл. Однако парадокс того типа развития, которое Т.Сакайя очень удачно охарактеризовал не как развитой (*advanced*), а как доведенный до предела (*ultimate*) индустриализм[74], заключался в том, что все меры по активизации потребительских расходов не достигали цели, поскольку существенная часть "впрыскиваемых" средств реинвестировалась или вкладывалась в прибыльные проекты за рубежом. На протяжении 1992-1997 годов конечное внутреннее потребление оставалось практически неизменным (от 349,6 до 357,6 тыс. иен на семью в квартал. Когда в 1998 году, в разгар азиатского кризиса, было объявлено о выделении дополнительных 123 млрд. долл. для развития потребительного рынка, потребительские расходы не только не выросли, но, напротив, упали до минимального с середины 80-х годов уровня в 338 тыс. иен на семью в квартал[75]. В первом квартале относительно благополучного 1999 году данный показатель снизился до 320 тыс. иен, а в первом квартале 2000 года — до 312 тыс. иен[76]. Несмотря на титанические усилия японского правительства, средние доходы домашних хозяйств не увеличивались с 1991 года, и это дает экспертам основания утверждать, что потребительские расходы сохранятся на уровне 1996 года по меньшей мере до 2005 года, в то время как в США соответствующий

---

[73] См.: *Gough L.* Asia Meltdown. The End of the Miracle? Oxford, 1998. P. 25.

[74] *Sakayia T.* What Is Japan? P. 264.

[75] См.: *MacIntyre D.* Spend, Japan, Spend. P. 30.

[76] См.: *Landers P.* Consumer Spending Continues to Languish Among Japanese // The Wall Street Journal Europe. 2000. August 8. P. 6.

показатель вырастет за тот же период не менее чем на треть[77]. На протяжении последнего десятилетия японское правительство осуществило самую масштабную в экономической истории программу стимулирования спроса, которая с августа 1992 по апрель 2000 года обошлась почти в 1,2 трлн. долл., однако экономический рост не превысил 1,7% в годовом исчислении[78].

Важнейшая причина этих явлений кроется в росте безработицы (количество сокращенных рабочих мест в промышленности превысило 630 тыс. за те же годы[79]), снижавшем как потребительские расходы, так и внутреннее накопление. В свою очередь, рост безработицы связан с сокращением производства и разорением мелких компаний (число банкротств в 1991-1997 годах составило около 110 тыс.). Несмотря на все усилия правительства, безработица увеличивалась почти на 10% в год на протяжении 1992-1998 годов[80], причем сразу после начала азиатского кризиса ее уровень впервые достиг показателей США[81], а в ноябре 1998 года превзошел его, составив 4,4% трудоспособного населения[82]. В 1999 году негативные тенденции сохранялись; к весне 2000 года число безработных достигло 3,29 млн. человек, или 4,9% трудоспособного населения[83]; число самоубийств среди наемных работников или потерявших работу граждан выросло на 53% с 1991 по 1999 год[84].

---

[77] См.: *Wehrfritz G.* Shop Till You Drop — Please // Newsweek. 1998. November 30. P. 25.

[78] См.: *Abrahams P.* Japan Gambles on Chance // Financial Times. 2000. April 3. P. 17.

[79] См.: *Powell B., Kattoulas V.* The Lost Decade. // Newsweek. 1998. July 27. P. 16—17.

[80] См.: The Economist. 1998. September 26. P. 24.

[81] См.: The Economist. 1998. June 20. P. 23.

[82] См.: *Kattoulas V.* Midnight Run // Newsweek. 1999. January 11. P. 40.

[83] См.: *Strom S.* Japanese Joblessness Hits a Record, but Government is Optimistic // International Herald Tribune. 2000. April 1—2. P. 1.

[84] См.: The Economist. 2000. July 1. P. 25.

В начале 90-х годов у правительства Японии еще оставался шанс эффективно преодолеть кризис на основе большей открытости экономики и освоения западных ценностей. Однако вместо этого акцент был сделан на усиление влияния в том регионе, где правящие режимы исповедовали "догоняющее" развитие, с небольшими модификациями воспроизводили японский опыт 70-х и 80-х годов.

Переориентация с американского рынка на азиатский была исполнена со свойственными японцам четкостью и размахом. Если в конце 80-х годов японские инвестиционные фонды держали до 60% своих активов в американских ценных бумагах, то к 1994 году их доля снизилась почти в 5 раз, до 13%; на этом фоне вложения в акции и ценные бумаги азиатских "тигров" выросли с 18 до 75%[85]. В 1991 году объем экспорта японских товаров и услуг в Юго-Восточную Азию, составивший 96 млрд. долл., превзошел экспорт в США, а темпы роста объемов товаров, поставляемых в ЮВА, достигли 25% в год[86]. С 1990 по 1996 год число японских банков, имеющих отделения в азиатских странах, выросло с 83 до 161, а объем кредитов, направленных в экономику этих стран, достиг 119 млрд. долл., или 43% суммарного капитала японской банковской системы[87], и почти на 20% превзошел кредиты, размещенные в данном регионе банками США, Великобритании и Германии вместе взятыми[88]. В тот же период ежегодный экспорт японских товаров в страны Юго-Восточной Азии достиг 170 млрд. долл., причем основная его часть к началу 1997 года направлялась в пять стран, которые в максимальной степени пострадали от финансового кри-

[85] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 229.

[86] См.: *Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T.* The Political Economy of Japanese Monetary Policy. P. 87.

[87] См.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures and Systemic Implications. Wash., 1998. P. 21.

[88] См.: *McLeod R.H., Garnaut R. (Eds.)* East Asia in Crisis. P. 275.

зиса, — Таиланд, Индонезию, Малайзию, Южную Корею и Филиппины[89].

Прямые капиталовложения росли еще более бурно, причем в этот процесс оказались наиболее активно вовлечены мелкие и средние компании, стремившиеся повысить свои операционные доходы любыми методами: с 1990 по 1994 год доля прямых иностранных инвестиций таких фирм, направляемая в азиатские страны, выросла с 40 до 81,3%, причем к 1995 году более половины всех создаваемых в Азии предприятий с японским участием занимались промышленным производством (соответствующие показатели для США и ЕС составляли 31,6 и 20,7%)[90]. Крупные корпорации также следовали новому курсу. К 1996 году концерн Mitsubishi получал от экспорта в Азию доходов на 25 млрд. долл.; здесь же была занята четверть рабочей силы компании Sony; в Таиланде, Малайзии и Индонезии японские фирмы обеспечивали работой до 7% всего трудоспособного населения этих стран. Как и раньше, банки и промышленные компании стремились к извлечению спекулятивных прибылей из самых "перегретых" секторов рынка: несмотря на явно завышенные цены на недвижимость в странах Юго-Восточной Азии, японские инвесторы направили в 1996 году на приобретение или строительство промышленных или офисных сооружений в Таиланде, Малайзии, Индонезии и на Филиппинах более 5,7 млрд. долл. из 10 млрд. долл. общей суммы инвестиций в эти страны[91]. Все эти факты и статистические данные показывают, что серьезных уроков из развития ситуации в самой Японии извлечено не было.

Важной причиной, обусловившей резкое ухудшение экономического положения страны в середине 90-х го-

---

[89] См.: World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. May 1998. Wash., 1998. P. 44.

[90] См.: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. Building a Regional Production Alliance. Cambridge — N.Y., 1996. P. 6—7.

[91] См.: *Spaeth A.* Calling Japan // Time. 1998. February 16. P. 37—38.

дов, было фактическое отсутствие связей с внешним миром в виде иностранных инвестиций в японскую промышленность. Закрытость страны была в данном случае крайне негативным фактором, поскольку препятствовала своевременному получению объективной информации о переменах, происходящих на мировых рынках, и замедляла реакцию на них собственных производителей. Существенную роль играло и то, что не были освоены новые методы управления, активно применявшиеся в начале 90-х на Западе. В 1986 году иностранцам принадлежал только 1% активов японских компаний, а филиалы западных корпораций обеспечивали работой лишь 0,4% японских трудящихся; соответствующие цифры для США составляли в это время 9 и 4%[92]. В начале 90-х годов крупная японская компания Canon, имевшая наибольшую долю иностранного капитала, принадлежала западным инвесторам лишь на 14%, а Sony была единственной из корпораций, допустившей иностранцев в совет директоров[93]. К концу 1992 года японские инвестиции за рубежом достигли 246 млрд. долл., в то время как иностранные инвесторы вложили в японскую экономику всего 15,5 млрд. долл.[94] В 1995 году на одного жителя Японии приходилось 135 долл. иностранных инвестиций, тогда как на одного американца — 1700, француза — 2200, а англичанина — 3400 долл.[95]

В августе 1997 года разразился азиатский финансовый кризис. Более подробно мы остановимся на этом ниже, но отметим, что он как две капли воды был похож на японский кризис 1989-1993 годов. Удар, нанесенный им по японской экономике, оказался исключительно мощным. Акции японских банков только за вторую

---

[92] См.: *Pempel T.J.* Regime Shift. P. 149.

[93] См.: *Grant W.* Perspectives on Globalization and Economic Coordination // Hollingsworth J.R., Boyer R. (Eds.) Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. Cambridge, 1997. P. 324.

[94] См.: *Johnson Ch.* Japan: Who Governs? P. 106.

[95] См.: *Pempel T.J.* Regime Shift. P. 149.

половину 1997 года потеряли до 40% своей докризисной стоимости[96]. Фондовый индекс опустился ниже 13 тыс. пунктов, что принесло инвесторам потери, оцениваемые не менее чем в 260 млрд. долл.[97] Два из 20 крупнейших финансовых институтов страны — Hokkaido Takushoku Bank и Yamaichi Securities — обанкротились в первые же месяцы после начала кризиса в азиатских странах[98]. Серьезный ущерб был нанесен и гигантским keiretsu: так, в 1997-1998 годах два основных центра холдинга Mitsubishi — финансовый (Bank of Tokyo-Mitsubishi) и производственный (Mitsubishi Motors) — понесли убытки, оценивавшиеся, соответственно, в 6,7 млрд. и 900 млн. долл.[99] С середины 1997 года банкротства стали основной угрозой для стабильности японской экономики. Если в 1996 году долги обанкротившихся компаний составляли около 8 трлн. иен (около 64 млрд. долл.), то в 1998 году этот показатель достиг 14,38 трлн. иен (более 100 млрд. долл.)[100] Гигантские кредиты этих компаний коммерческим банкам остались невозвращенными; как следствие, котировки акций японских банков только между началом 1996 и серединой 2000 года упали более чем в 2,5 раза[101]. В этих условиях необходимы были гигантские усилия, чтобы предотвратить финансовый коллапс во второй по масштабам экономике мира; однако большинство японских банков обнаружили свою фактическую неплатежеспособность.

Проблемы банковского сектора Японии, обнажившиеся в последние годы, формировались с начала 90-х.

---

[96] См.: The Economist. 1998. June 27. P. 88.

[97] См.: *Gibney F.* Stumbling Giants // Time. 1997. November 24. P. 55.

[98] Подробнее см.: The Economist. 1997. November 29. P. 85—87.

[99] См.: The Economist. 1998. May 9. P. 76; *Gibney F.* Is Japan About to Crumble? // Time. 1998. June 8. P. 30.

[100] См.: *Nakamoto M.* Surge in Japanese Bankruptcies // Financial Times. 2000. August 15. P. 16.

[101] См.: *Tett G.* Japanese Investors Haunted by Turmoil of '98 // Financial Times. 2000. July 20. P. 19.

Первый удар по банковской системе страны был нанесен крахом фондового рынка и резким снижением цен на землю и недвижимость. Он был отчасти смягчен привлечением дополнительных средств на рынок акций, а также масштабными программами государственных расходов: только с 1991 по 1995 год правительство направило на финансирование принятых им программ не менее 500 млрд. долл. *Второй* удар имел место в 1995 году и был связан с повышением курса иены по отношению к доллару, резко снизившим объемы корпоративных прибылей и доходы банков. Именно в это время появились опасения коллапса японской финансовой системы, усилившиеся после того, как в конце 1995 года безнадежные долги японских банков превысили суммарный объем их акционерного капитала более чем на 20%[102]. Тогда государство в очередной раз пришло на помощь банковской системе: был принят закон, по которому депозиты во всех финансовых компаниях и банках были гарантированы государством вплоть до 31 марта 2001 года[103], что позволило уменьшить депозитные ставки до фантастической цифры в 0,34% годовых[104]; были снижены предельные ставки налогов, что открыло перед крупными компаниями дополнительные возможности для оплаты банковских долгов; наконец, правительство направило часть государственных заимствований на санацию банковской системы[105]. *Третий* удар, нанесенный азиатским финансовым кризисом, оказался самым разрушительным, что в немалой мере было обусловлено пренебрежением к финансовым проблемам, накоплением в 1994-1998 годах проблемных долгов и ростом масштабов низкоэффективных инвестиций.

---

[102] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 150.

[103] См.: *Ohmae K.* Not Another Hashimoto, Please! // Newsweek. 1998. July 27. P. 19.

[104] См.: Japanese Finance. A Survey // The Economist. 1998. June 27. P. S—8.

Такому ходу событий способствовало также искусственное занижение процентных ставок, мультиплицировавшее денежную массу и создавшее иллюзию безграничных финансовых возможностей японских инвесторов. В 1995 году на деньги, привлекавшиеся банкирами практически бесплатно, Япония обеспечивала до 60% мирового чистого экспорта капитала. Учитывая падение курса с 79 иен за доллар в 1995 году[106] до 147 иен за доллар в октябре 1998 года, можно предположить, что доходность вложений в экономику США или ЕС в иенах, проконвертированных в первый раз в начале периода и второй раз в конце, по определению не могла опускаться ниже 30% годовых. Однако в самой Японии доходы инвесторов оставались мизерными. Если на протяжении периода 1985-1993 годов вложения в средний американский пенсионный фонд приносили 16,5% годовых, то в японский — всего 5,5%[107]; но данная проблема являлась и является не столько финансовой, сколько социальной, так как ни в одной стране мира вопросы материального обеспечения стареющего населения (а уже к 2010 году в Японии останется лишь 25 работников на каждые 10 пенсионеров[108]) не стоят столь остро, как в Стране восходящего солнца. Инвестиции в так называемые "почтовые депозиты" являют собой вопиющий пример использования государством свободных средств вкладчиков, так как по состоянию на начало 2000 года для удвоения суммы вклада было необходимо 300 (!) лет[109]. Однако в 90-е годы японским инвесторам, привыкшим оперировать отечественными финансовыми

---

[105] См.: The Economist. 1997. August 30. P. 68.

[106] Подробнее см.: *Soros G.* The Crisis of Global Capitalism. [Open Society Endangered]. L., 1998. P. 189.

[107] См.: *Hartcher P.* The Ministry. P. 164.

[108] См.: *Mazarr M.J.* Global Trends 2005. An Owner's Manual for the Next Decade. N.Y., 1999. P. 39.

[109] См.: *Bremner B.* A Nation of Risk-Takers? // Business Week. European Edition. 2000. May 8. P. 49.

продуктами, фактически не из чего было выбирать: в 1989 году индекс Nikkei достигал 39 тыс. пунктов, когда Dow Jones не превышал 2,5 тыс.; через десять лет первый упал на 70%, второй — вырос почти на 300%[110]. Если оценивать деятельность финансовых компаний, положение выглядит еще более драматичным: с начала 1987 по 1996 год стоимость активов взаимных фондов в США выросла на 480%, в Великобритании — на 260, а в Японии — всего на 13![111]

Однако инвестиционная активность даже в этих условиях превышала все разумные пределы. В конце февраля 1997 года, когда признаки азиатского кризиса казались уже вполне различимыми, общий объем ссуд, предоставленных японскими банками коммерческим предприятиям, превысил 4,5 трлн. долл. (!); в то же время аналогичный показатель американской банковской системы, чья структура инвестиций была гораздо менее рискованной, а капитализация превосходила японскую почти в два с половиной раза, не превышал 2,8 трлн. долл.[112]

Представления о масштабах проблемных долгов японских банков неоднозначны. Максимальные оценки достигают 3 трлн. долл., что в 6 раз превышает все доходные статьи государственного бюджета[113]. Сюда, однако, включены и те долги, на возвращение которых давно никто не рассчитывает. Согласно более реалистичным расчетам, сумма проблемных долговых обязательств японских банков, составлявшая 46 трлн. иен осенью 1995 года[114], к середине 1998 года выросла до 77—80 трлн. иен, что равнялось 550—570 млрд. долл.

---

[110] См.: *Davis S., Meyer C.* Future Wealth. Boston (Ma.), 2000. P. 153—154.

[111] См.: Japanese Finance. A Survey. P. S—8.

[112] См.: Japanese Finance. A Survey. P. S—6.

[113] См.: *Ohmae K.* Not Another Hashimoto, Please! P. 19.

[114] См.: *Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T.* The Political Economy of Japanese Monetary Policy. P. 118.

(некоторые эксперты называют 600 млрд. долл. в качестве минимальной для этого периода суммы[115]). Сегодня, когда курс иены вырос до 103—110 иен за доллар, долларовый эквивалент данных обязательств может быть определен в пределах от 800 млрд. до 1 трлн. долл.[116], что составляет около пятой части ВНП и более 60% доходов бюджета. Попытки компенсировать данную сумму из государственных источников вряд ли принесут результаты, так как пределы заимствований у населения уже достигнуты, а ставки, вплотную приблизившиеся к нулю, не могут опускаться еще ниже.

Сегодня японская экономика находится в замкнутом круге, элементами которого являются снижение валового национального продукта, стагнирующее внутреннее потребление и происходящее на этом фоне снижение процентных ставок, вызывающее, с одной стороны, падение эффективности производства, а с другой — рост государственного долга. Одновременное воздействие на народное хозяйство всех этих негативных факторов позволяет некоторым исследователям полагать, что нынешняя рецессия "является второй в истории капитализма по степени своей серьезности после Великого краха 1929 года"[117], и с такой точкой зрения легче согласиться, чем найти весомые контраргументы.

Экономический "багаж" для нового столетия

За всю послевоенную эпоху последние годы уходящего столетия действительно стали самыми неблаго-

---

[115] См.: *Pempel T.J.* Regime Shift. P. 149.

[116] См.: *Cumings B.* The Asian Crisis, Democracy, and the End of "Late" Development // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of the Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 118.

[117] Мнение экономиста П.Ормерода цит. по кн.: *Perkins A.B., Perkins M.C.* The Internet Bubble. N.Y., 1999. P. 188.

приятными для японской экономики. Уже в первые месяцы 1997 года темпы роста замедлились, и МВФ пересмотрел свой прогноз роста японского ВНП: установленный прежде на отметке 2,7% в годовом исчислении, он был понижен до 2,2%[118]. Японское правительство попыталось в очередной раз активизировать рост, но в апреле и мае ВНП упал на величину, соответствовавшую снижению с годовым темпом в 11,2%[119]. Второй квартал 1997 года оказался наиболее тяжелым со времен первого "нефтяного шока". ВНП снизился по сравнению с соответствующим периодом 1996 года на 2,9%, потребление упало на 5,7% по сравнению с предшествующим кварталом, промышленные инвестиции сократились на 1,5%, вложения в покупку недвижимости — на 11,5%[120]. Несмотря на некоторую стабилизацию ситуации летом 1997 года, новый прогноз МВФ, обнародованный в августе, определял темпы роста японской экономики в 1,2%. Между тем разразившийся в сентябре—ноябре кризис перечеркнул все ожидания: в 1997 году ВНП страны впервые сократился на 1,4%, а в 1998-м — еще на 2,3. На протяжении последних трех лет, начиная со второго квартала 1997 года, поквартальный рост ВНП Японии был отмечен лишь трижды, а его поквартальное снижение — 9 раз. Во второй половине 1998 года среднеквартальные темпы снижения ВНП достигли 3%, чего никогда не случалось за всю историю японской индустриализации. В результате к концу 1998 года валовой национальный продукт уменьшился относительно максимума, достигнутого весной 1997 года, на 5,25%[121]. В начале 2000 года, когда были подведены итоги снижения ВНП в четвертом квартале 1999-го, специалисты отметили, что валовой национальный про-

---

[118] См.: The Economist. 1997. April 26. P. 79.

[119] См.: *Henderson C.* Asia Falling. P. 169.

[120] См.: The Economist. 1997. September 20. P. 101.

[121] См.: World Economic Outlook. May 1999. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. Wash., 1999. P. 15.

дукт продолжал сокращаться на 5,5% в годовом исчислении, а расходы населения — на 6,3%[122]. Согласно альтернативным оценкам, представленным Японским центром экономических исследований, в конце 1999 года ВНП страны снижался темпами, эквивалентными 7% в годовом исчислении. При этом все остальные показатели также были весьма плачевны; особенно следует обратить внимание на снижение зарубежного спроса на продукцию японской промышленности, в результате чего в 1999 году экспорт вырос всего на 1,5%, а импорт — на 6,8%[123]. Начало 2000 года принесло некоторое облегчение: в первом квартале ВНП обнаружил тенденцию к росту на 0,7%, однако, с одной стороны, многие эксперты предполагают, что во втором квартале она сойдет на нет[124], и, с другой стороны, сам по себе этот факт не является решающим, если учитывать серьезные проблемы на микроэкономическом уровне.

Японская промышленность продолжала оставаться неконкурентоспособной. По состоянию на середину 2000 года производительность, например, в различных отраслях пищевой промышленности составляла 40—55% от американского показателя, а пошлины на ввоз конкурирующей продукции из-за границы колебались в пределах от 160 до 700%[125]. Количество банкротств продолжает расти. Если в 1998 году долги обанкротившихся компаний составляли 14,38 трлн. иен (более 100 млрд. долл.), то только за первые 7 месяцев 2000 года этот показатель превысил 11,2 трлн. иен (около 103,6 млрд. долл.)[126]. Согласно прогнозам на 2001 год, число банкротств может достичь 5—6% всех зарегистрирован-

---

[122] См.: *Landers P.* Japan's GDP Contracted 1.4% in Fourth Quarter of 1999 // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 14. P. 3.

[123] См.: The Nikkei Weekly. 2000. March 6. P. 4.

[124] См.: *Tett G., Crooks E.* Japan's Gesture // Financial Times. 2000. August 14. P. 12.

[125] См.: The Economist. 2000. August 19. P. 60.

[126] См.: *Nakamoto M.* Surge in Japanese Bankruptcies. P. 16.

ных в стране компаний[127]. Июнь 2000 года принес наиболее тяжелую потерю: была объявлена банкротом торговая сеть Sogo, оставшаяся должна банкам и другим коммерческим кредиторам астрономическую сумму в 1,87 трлн. иен (около 17,3 млрд. долл.)[128]. Правительство тут же предложило план спасения компании, первый этап которого обошелся налогоплательщикам почти в 0,92 млрд. долл.[129], однако не принес желаемых результатов. Через несколько недель было объявлено о банкротстве компании Seiyo, долги которой оцениваются в 517 млрд. иен (около 4,78 млрд. долл.)[130]. Примеры можно продолжать практически бесконечно.

Японское правительство пытается выйти из углубляющегося экономического кризиса за счет более активного кредитования или даже прямого финансирования промышленного производства. На протяжении периода с 1990 по 1995 год Банк Японии снижал официальную дисконтную ставку 9 раз, в результате чего она опустилась с 6 до 0,5% и пребывает на этом уровне с сентября 1995 года. Несмотря на активные призывы западных стран отказаться от политики, которая уже давно получила название "политики нулевой процентной ставки", Банк Японии упорно отказывается пересмотреть выбранную им стратегию, так как понимает, что это нанесет экономике последний сокрушительный удар[131]. Однако специфика нынешней ситуации заключается в том, что, как подчеркивают эксперты, даже при последовательной реализации такой политики "банк Японии не может осуществить дополнительного впрыс-

---

[127] См.: The Economist. 2000. June 17. P. 103.

[128] См.: The Economist. 2000. July 15. P. 89.

[129] См.: *Strom S.* Japan Takes Risky Step to Bail Out Ailing Retailer // International Herald Tribune. 2000. July 1—2. P. 14.

[130] См.: *Tett G.* Japanese Investors Haunted by Turmoil of '98. P. 19.

[131] См.: Financial Times. 2000. April 26. P. 4; подробнее о динамике процентных ставок в 1994-1999 году см.: *Murphy R.T.* Japan's Economic Crisis // New Left Review. Second Series. 2000. January — February. P. 42.

ка денег в экономику просто потому, что последняя в них уже не нуждается"[132]; в стране, где на протяжении десятков лет ориентиром оставалось простое расширение производства, а не повышение его эффективности, доля неконкурентноспособных по мировым стандартам производств достигла 87%, и дальнейшее увеличение их числа способно парализовать экономику[133]. Таким образом, выход из сложившейся ситуации следует, на наш взгляд, искать в резкой девальвации иены, допущении массовых банкротств и открытии экономики для внешних инвесторов; однако политическая воля в руководстве страны, необходимая для реализации таких мер, полностью отсутствует.

Рост бюджетного финансирования влечет за собой, разумеется, увеличение государственного долга Японии. Сегодня многие эксперты полагают, что у Страны восходящего солнца, где по каналам государственного бюджета перераспределяется несколько менее 40% ВНП, существует резерв в виде повышения этой доли до 50—55%, то есть до уровня, установившегося в большинстве развитых европейских государств. Такая возможность реальна, однако существуют как минимум два обстоятельства, препятствующих ее использованию.

Во-первых, в стране сложилась уникальная ситуация в сфере валютного регулирования. С одной стороны, сокращающиеся потребительские расходы требуют снижения цен, и следствием становится либо отсутствие инфляции, либо, что все чаще отмечается, устойчивая дефляция, заведомо препятствующая экономическому росту. С другой стороны, дефицит государственного бюджета (а его размеры представляются фантастическими не только по западным, но и по нынешним российским

---

[132] *Ueda K.* Why the Bank of Japan Can't Target Inflation // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 6. P. 10.

[133] См.: *Hamlin M.A.* Asia's Best. The Myth and Reality of Asia's Most Successful Companies. Singapore — N.Y., 1998. P. 8.

стандартам: в 2000 финансовом году бюджет составляет 84,98 трлн. иен, или почти 800 млрд. долл., а дефицит достигает 38,4(!)%[134]) приводит к новым заимствованиям и росту спроса на иену, не позволяющему снизить ее курс по отношению к мировым валютам (так, с марта 1999 по март 2000 года курс иены к доллару вырос со 148 до 103 иен за доллар, а по отношению к евро находится на уровне исторического максимума). Высокий курс иены имеет своим следствием сокращение экспорта, рост импорта и новые государственные заимствования, осуществляющиеся ради поддержки национальных производителей.

Во-вторых, рост государственного долга представляет собой сегодня национальную угрозу номер один. По итогам 1999 года Япония стала крупнейшим в мире эмитентом государственных долговых обязательств, отобрав это сомнительное первенство у США. На 1 января 2000 года суммарная стоимость обращавшихся на рынке государственных казначейских облигаций США составила 3,28 трлн. долл. (352 трлн. иен), или около 40% ВНП страны, причем их количество снизилось в течение 1999 года на 2%. Напротив, стоимость обращавшихся на рынке государственных облигаций правительства Японии за тот же год выросла на 14% и достигла 359 трлн. иен (3,293 трлн. долл.), что составляет около 100% ВНП[135]. Основываясь на расчетах, многие эксперты утверждают сегодня, что к 2030 году долг Японии может достичь 315% ее валового национального продукта[136]. Уже сейчас обслуживание государственного долга обходится в беспрецедентные 22% всех расходов бюджета, что превышает совокупные расходы на оборону, пенсионные выплаты и образование[137], а дефи-

---

[134] См.: The Nikkei Weekly. 2000. March 6. P. 4.

[135] См.: *Tett J.* Japan Passes US as Top Issuer of Public Debt // Financial Times. 2000. March 4—5. P. 4.

[136] См.: *Hayes D.* Japan's Big Bang. P. 140.

[137] См.: The Economist. 1998. March 21. P. 26.

цит бюджета достигает 7,9% ВНП[138]. В результате в конце июня 2000 года рейтинговое агентство Fitch IBCA снизило кредитный рейтинг Японии с ААА до АА+, сделав его самым низким среди промышленно развитых стран[139]. При этом в действительности государственный долг достигает гораздо более высоких, по отношению к официальным оценкам, значений, так как не включает в себя муниципальные обязательства и многочисленные правительственные гарантии. Так, уже в 1996-1997 годах японские префектуры имели те же показатели дефицита местных бюджетов, которые демонстрирует сегодня нациальное правителство, а долг Большого Токио, который прежде был главным донором всей страны, достиг в середине 1997 года почти 60 млрд. долл., или 80% регионального ВНП[140]. Ряд примеров подобного рода может быть как угодно длинным.

В 1999-2000 годах японское правительство предприняло некоторые шаги, направленные на оживление экономики, которые имели видимый успех. Фондовый индекс вырос более чем на 50% по отношению к его минимальному значению, превысив в январе 2000 года психологически важный рубеж в 20 000 пунктов (но в апреле он вновь откатился на 20—25%). Некоторое экономическое оживление в странах Юго-Восточной Азии отодвинуло перспективы финансового краха, а уверенно устойчивое развитие американской экономики, способной поглотить значительную массу импортных товаров, также поддержало японских производителей. Однако самым важным испытанием, ожидающим страну, являются предстоящая ей неизбежная либерализация и открытие рынка для западных инвесторов. В первом квартале 1999 года было осуществлено 417 погло-

---

[138] См.: *Melloan G.* Japan Needs More than a New Political Shuffle // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 6. P. 9.

[139] Заявление агентства см.: International Herald Tribune. 2000. June 30. P. 19.

[140] См.: Business Week. 1998. October 19. P. 30.

щений японских фирм западным капиталом, в первом квартале 2000 года это число выросло до 439; при этом если в первом случае в первой десятке фирм, консультирующих данные слияния, находились лишь две японские финансовые компании, то во втором их не было уже ни одной[141]. К лету 2000 года прямые иностранные инвестиции в японскую экономику (осуществлявшиеся прежде всего в форме поглощения местных компаний) выросли более чем вдвое по сравнению с показателями 1997 года[142]. Крупнейшие автомобильные компании страны — Nissan и Mitsubishi — в 1999/2000 финансовом году показали убытки соответственно в 684 и 23 млрд. иен[143]; в подобной ситуации европейские гиганты — французская Renault и германо-американская Daimler Chrysler — без труда установили над ними свой контроль; при этом Nissan была куплена Renault за 5,3 млрд. долл., а Mitsubishi была приобретена Daimler Chrysler за 2,2 млрд. долл.[144], тогда как за год до этого Daimler заплатил за Chrysler почти 60 млрд. долл. Сегодня сами японские менеджеры пессимистично оценивают перспективы национальной экономики: более 70% из них полагают, что Япония не сможет составить существенной конкуренции Америке в наступающем столетии, тогда как в самих США подобного рода оценки пока более сдержанны — лишь 35% американских менеджеров разделяют аналогичную точку зрения.

Накануне XXI века Япония пребывает в глубоком системном кризисе. Потерпев поражение в экономическом противостоянии с постиндустриальным миром,

---

[141] См.: *Abrahams P.* A Revolution is Well Under Way // Financial Times. 2000. May 8. Survey "Japanese Investment Banking". P. 1.

[142] См.: *D'Andrea Tyson L.* Don't Look Now, But a New Japan Is Taking Shape // Business Week. European Edition. 2000. May 29. P. 14.

[143] См.: *Ono Y.* Nissan Motor Posts a Large Net Loss for Latest Year // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 22. P. 7; *Jaggi R.* Mitsubishi Motors Reports Loss of Y23bn // Financial Times. 2000. May 26. P. 24.

[144] См.: *Ernsberger R., Jr.* On the Road to Regret? // Newsweek. 1999. March 29. P. 58.

она подвергается жесткому давлению со стороны индустриальных экономик Азии и вынуждена бороться с Китаем за роль региональной сверхдержавы. Японские лидеры, как и много лет назад, стремятся ориентироваться на рост эффективности производства стандартных индустриальных благ, не осознавая, что их страна находится в окружении постиндустриального мира с его новыми экономическими законами. В этой связи следует вспомнить мнение М.Портера, Х.Такиучи и М.Сакакибары, высказанное в их новой книге. "Правильное понимание производительности, — пишут они, — требует учета как рыночной стоимости (цены) произведенных той или иной нацией товаров, так и эффективности их производства. Повышение одной лишь эффективности или увеличение производства единиц продукции на единицу затраченного труда или вложенного капитала приводит к росту заработной платы и прибылей только при условии, что цены на товары или услуги остаются стабильными или повышаются. Поскольку же сегодня глобальная конкуренция во все большей степени влияет на цены стандартных товаров, эффективность сама по себе уже не решает проблемы"[145]. В этих новых условиях шансы Японии выглядят иллюзорными, так как она уже утратила те преимущества, которые имеют индустриальные страны с их дешевой рабочей силой и заимствованными технологиями перед постиндустриальным миром, но в то же время сама не стала постиндустриальной страной, развивающейся на основе нематериалистических ценностей. Как пишет П.Крагман, "в ближайшее время тот незначительный оптимизм, который в последнее время высказывается относительно перспектив японской экономики, улетучится, и пропасть, открывающаяся перед страной, окажется более глубокой, чем она представлялась когда-либо ранее"[146].

---

[145] *Porter M.E., Takeuchi H., Sakakibara M.* Can Japan Compete? Houndmills — L., 2000. P. 100—101.

[146] *Krugman P.* From Japan, Lessons on How Not to Run an Economy // International Herald Tribune. 2000. August 14. P. 8.

Скоро мы будем иметь шанс оценить, оказался ли прав этот крупнейший специалист по проблемам глобализации.

* * *

История экономического прогресса Японии после второй мировой войны представляет собой идеальный пример "догоняющего" развития. Ей удалось использовать на этом пути все преимущества, вытекающие из положения высокоразвитой индустриальной страны, находящейся в окружении формирующихся постиндустриальных государств, обеспечить гигантский приток финансовых ресурсов и беспрецедентный импорт самых передовых технологий. По словам А.Сена, Нобелевского лауреата по экономике за 1998 году, Япония представляет собой "единственную коммунистически организованную нацию, которая достигла значительных результатов"[147]. Однако в то же время пример Японии показал, что страна, достигшая одного из самых высоких в мире показателей по размерам ВНП на душу населения, по уровню жизни, по степени технологического обеспечения промышленности, не стала, тем не менее, саморазвивающейся постиндустриальной державой. Это свидетельствует о том, что переход от индустриальной к постиндустриальной модели развития определяется не только количественными показателями, но в первую очередь связан с субъективными факторами и не может быть осуществлен как результат мобилизационного хозяйственного развития. Это означает также, что в стране, поставившей своей целью достижение максимально возможного уровня индустриального развития, общественное сознание не преодолевает избранного типа ориентации, подобно тому как и в индивидуальном сознании человека, с ранних лет стремящегося к матери-

[147] См.: *Sen A.* Development as Freedom. Oxford, 1999. P. 266.

альному достатку, не формируется целостная система нематериалистических мотивов деятельности.

В то же время, несмотря на все достигнутые позитивные результаты, японская модель продемонстрировала (и не могла не продемонстрировать) пределы "догоняющего" развития. *Во-первых*, как и любая "догоняющая" экономика, японская хозяйственная модель сформировалась в условиях, когда индустриальный рост обеспечивался за счет относительного недопотребления населения; таким образом, отсутствовала связь между повышающимся материальным благосостоянием и меняющимися ценностными предпочтениями, абсолютно необходимая для становления системы мотивов деятельности, свойственных постиндустриальному обществу. В конце 80-х годов Япония стала самой мощной индустриальной державой мира, однако оказалась таковой в период, когда индустриальный тип общества становился достоянием истории и уже перестал быть целью общественного прогресса.

Во-вторых, "догоняющее" развитие, безусловно, требует активной инвестиционной накачки экономики, что, как правило, может быть достигнуто только посредством централизованно координируемых усилий. Стимулируя индустриальный рост, правительство вынуждено изыскивать возможности для капиталовложений, значительно превышающих те суммы, которые могут быть реинвестированы при норме накопления, сложившейся в развитом мире. Помимо ограничения потребления населения, источником инвестиций становятся поступления от экспорта, что предполагает переориентацию экономики на внешние рынки и постоянный поиск путей сокращения издержек, в том числе и за счет экспорта капитала в менее развитые страны, которые в будущем неизбежно становятся наиболее опасными конкурентами. В результате за отсутствием внешних заимствований и беспрецедентной кредитной экспансией оказывается скрыта неэффективная и весьма уязвимая хозяйственная система.

В-третьих, опыт Японии показал, что в мировой экономике сегодня не может доминировать страна, которая не является мощным источником технологических нововведений и не имеет положительного сальдо в торговле с остальным миром патентами, изобретениями, технологиями и средствами их создания. Японская промышленность сформировалась в условиях, когда доступ к технологиям объективно был легким и дополнительно облегчался посредством политики, проводившейся министерством внешней торговли и промышленности. Не в последнюю очередь именно этим объясняется как явное пренебрежение к проблемам образования и научных исследований, так и преобладание в обществе ценностей и традиций, препятствующих проявлению того индивидуализма, который только и может принести научные, технологические и хозяйственные достижения, адекватные потребностям наступающего столетия. Пределы "догоняющего" развития стали отчетливо видны в 90-е годы, когда главным источником добавленной стоимости в развитых экономиках стали информация и знания. Это привело к радикальному изменению общей композиции издержек производства, экспорт научных разработок и технологий стал гораздо более выгодным, нежели торговля потребительскими товарами и иными продуктами массового производства. Японские же производители, столь успешно удовлетворявшие запросы массового потребителя в Азии и Америке, оказались неспособны предложить продукты, вызывающие интерес у "класса интеллектуалов", который становится основной социальной группой, определяющей спрос и предложение на рынках XXI века.

Завершая эту главу, нельзя не отметить, что все противоречия и недостатки японской модели "догоняющего" развития гораздо более рельефно проявились в тех азиатских странах, которые копировали эту модель в 80-е годы, и следующая глава будет посвящена беглому обзору их опыта и последовавшего в 1997 году так называемого "азиатского финансового кризиса".

Глава пятая

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ: ОТ БУМА К КРИЗИСУ

Опыт стран Юго-Восточной Азии представляет собою классический пример "догоняющего" развития по целому ряду причин. Во-первых, в отличие от Японии, которая была региональной экономической сверхдержавой еще до второй мировой войны, все эти государства не имели никакого индустриального опыта. Во-вторых, многие из них на протяжении более или менее продолжительного времени находились под влиянием коммунистической идеологии или развивались по "социалистическому" пути. В-третьих, начиная индустриализацию, они ставили перед собой исключительно амбициозные цели, связанные с выходом за пределы "третьего мира" и вступлением в круг развитых стран. В-четвертых, ни в одном другом регионе мира процесс индустриального развития не был столь мощно поддержан массированными иностранными инвестициями и кредитными вливаниями. И, наконец, в-пятых, никогда прежде рыночное хозяйство не знало столь глубоких региональных системных кризисов индустриального типа производства, как кризис 1997 года, последствия которого ощущаются и поныне.

Именно на примере восточноазиатских стран в наиболее полном и отчетливом виде прослеживаются все те шесть противоречий "догоняющего" развития, которые были рассмотрены в третьей главе: односторонность

формирующейся экономической системы, преобладание экстенсивных факторов развития, недопотребление среднего класса, масштабный импорт капиталов и технологий, критическая зависимость от экспорта готовой продукции в страны постиндустриального мира и отставание в области научно-технического прогресса и образования. Поскольку при анализе этих противоречий мы иллюстрировали их статистическими данными и фактами социально-экономической жизни именно этих государств, мы не будем воспроизводить их снова, а сосредоточимся, с одной стороны, на общих параметрах развития азиатских экономик в 70-е и 80-е годы и, с другой, на оценках хода и глубины постигшего регион кризиса.

Следует отметить, что, несмотря на отмеченные общие черты, типы развития отдельных восточноазиатских стран существенно отличаются друг от друга. С некоторой условностью можно говорить о трех таких типах, каждый из которых приводит к своим результатам и имеет различные перспективы.

Первый тип представлен теми странами, которые, начав активную индустриализацию в 60-е годы, сделали акцент на достижении высокого уровня жизни и создании собственной технологической базы, параллельно завоевывая положение финансовых и деловых центров Юго-Восточной Азии и развивая внешнеторговые операции. Представляя собой наиболее удачный образец прорыва к постиндустриальному обществу, эти страны, однако, оказались в итоге несамостоятельными в своем развитии, а их успехи обусловлены в первую очередь потребностью в них самого западного мира, для которого они ценны в качестве финансовых форпостов в Азии и островков стабильности в регионе. Речь идет прежде всего о Гонконге (являвшемся до 1997 года английской колонией), Сингапуре и Тайване.

Второй тип развития представлен странами, которые начали индустриализацию, будучи преимущественно аграрными, и осуществили ее за счет сверхэксплуатации собственного населения и активного привлечения иностран-

ных инвестиций. Все эти государства — в первую очередь Южная Корея, Таиланд, Малайзия, Индонезия и Филиппины — стали в 80-е и 90-е годы крупными экспортерами своей продукции на мировые рынки и оказались позже жертвой катаклизмов, которые принято сегодня называть азиатским кризисом 1997 года. В настоящее время, выходя из рецессии, большинство этих стран по-прежнему остаются приверженцами политики экстенсивной индустриализации.

Третий тип ассоциируется прежде всего с Китаем, наиболее мощной в хозяйственном отношении державой региона, и представляется наиболее противоречивым, так как при весьма низком уровне экономического развития страна обладает значительным внутренним рынком и относительно малой вовлеченностью в мировые хозяйственные трансакции; поэтому можно говорить о том, что основные предпосылки азиатского кризиса 1997 года могут быть обнаружены в современной китайской экономике лишь в зачаточном состоянии и не грозят сегодня масштабными хозяйственными потрясениями. Между тем амбициозность китайской политики, сложность социальной трансформации и предельно экстенсивный характер экономического прогресса остаются факторами, которые нельзя не учитывать при оценке перспектив развития Китайской Народной Республики. Так или иначе, специфика китайского пути, а также весьма распространенное мнение, что именно Китай может в XXI веке стать стратегическим союзником России в "многополярном" мире, — все это заставляет нас более подробно рассмотреть ход и первые итоги китайских экономических реформ в следующей главе.

Индустриализация стран Азии в 70-е—90-е годы

Основы индустриального хозяйства каждая из азиатских стран начала строить в разные годы (в Малайзии, Сингапуре и на Тайване эти процессы были заметны

уже в конце 40-х годов, в большинстве других государств региона они начались в 60-е годы, а в социалистическом Китае — в начале 80-х), однако, как мы уже отмечали, для всех них был характерен крайне низкий уровень развития. В совокупности с наличием дешевой рабочей силы и фактическим отсутствием западных товаров, способных эффективно конкурировать с продукцией национальной промышленности, этот фактор стал фундаментом для быстрого хозяйственного роста, темпы которого на протяжении нескольких десятилетий поражали воображение экономистов во всем мире.

Уже на протяжении 70-х годов, первого десятилетия индустриализации в большинстве азиатских стран, ежегодные темпы роста валового национального продукта составляли 7—8% в Таиланде и Индонезии, 8,1% — в Малайзии, 9,4—9,5% — в Гонконге, Южной Корее и Сингапуре, 10,2% — на Тайване[1]. В большинстве этих стран они не опускались ниже 7% и в 80-е годы, несмотря на радикальный рост цен на нефть и другие сырьевые ресурсы, а также два мировых экономических кризиса — начала и конца 80-х. Экономический прогресс в азиатском регионе обеспечил в течение последних двадцати лет подавляющую часть общего роста хозяйственных показателей развивающихся стран, снизившего долю постиндустриальных держав в мировом производстве с 72% в 1953 году до 64 в 1985-м и 59% в 1992 году[2]. С 1991 по 1995 год восемь из десяти экономик, обнаруживших рост, превышающий 50%, были сосредоточены в Азиатско-Тихоокеанском регионе, причем для Китая и Индонезии эти показатели составили, соответственно, 136 и 124%[3]. К началу 1996 года Китай, Япония, Индия, Индонезия и Южная Ко-

---

[1] См.: *Hobday M.* Innovation in East Asia: The Challenge to Japan. Cheltenham (UK) — Lyme (US), 1997. P. 14.

[2] См.: *Dicken P.* Global Shift: The Internationalization of Economic Activity. L., 1992. P. 20.

[3] См.: *Hampden-Turner Ch., Trompenaars F.* Mastering the Infinite Game. How East Asian Values are Transforming Business Practices. Oxford, 1997. P. 3, 2.

рея входили в дюжину крупнейших экономик мира[4], а еще четыре страны региона — в первую двадцатку; Гонконг, Тайвань, Сингапур, Малайзия и Южная Корея вошли в первые двадцать стран по размерам товарооборота (достаточно сказать, что Малайзия с 19-миллионным населением превосходила в 1996 году по данному показателю Россию более чем на 20%, а Индию — вдвое[5]). Восточноазиатский регион, вклад которого в мировой ВНП составлял в 1960 году не более 4%, увеличил эту долю до 25% в 1991 году и, согласно статистическим экстраполяциям, способен был довести ее до 30% к 2000-му[6]. В 1993 году Мировой банк объявил восточноазиатскую экономическую зону "четвертым полюсом роста" наряду с США, Японией и Германией; при этом, согласно его прогнозам, Азия, где находятся вторая и третья по своим масштабам хозяйственные империи, подойдет к 2020 году, имея четыре из пяти ведущих мировых экономик[7]; к этому периоду, по некоторым оценкам, ВНП азиатских стран (не считая Японии) будет составлять 25,8% мирового показателя и тем самым превзойдет ВНП Северной Америки (23,9%), ЕС (22,1%) и Японии (11,3%)[8]. По другим, совершенно фантастическим прогнозам, в 2050 году новые индустриальные государства Юго-Восточной Азии способны будут обеспечить 57% всего мирового производства товаров и услуг, в то время как страны — члены ОЭСР, включая Японию, смогут претендовать лишь на долю в 12%[9].

---

[4] См.: *Gough L.* Asia Meltdown. The End of the Miracle? Oxford, 1998. P. 101.

[5] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World. N.Y., 1998. P. 183.

[6] См.: *LaFeber W.* The Clash. US-Japanese Relations throughout History. N.Y. — L., 1997. P. 390.

[7] См.: *Huntington S.P.* The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. N.Y., 1996. P. 103.

[8] См.: *Hiscock G.* Asia's Wealth Club. L., 1997. P. 112.

[9] См.: *Naisbitt J.* Global Paradox. N.Y., 1995. P. 339.

В области массового индустриального производства страны Восточноазиатского региона стали опасными конкурентами постиндустриального мира и Японии. На протяжении периода с 1980 по 1993 год годовые темпы прироста добавленной стоимости в промышленности составляли 11% в Малайзии, 12% — в Таиланде, 12,6% — в Южной Корее и 15—16% — в Китае[10]. Азиатские "тигры" постоянно увеличивали свою долю в мировом производстве стали и проката, аудио- и видеоаппаратуры, автомобилей и полупроводников. Тайвань к началу 90-х годов стал пятой страной в мире по производству микропроцессоров, а доход, полученный крупнейшими тайваньскими фирмами от их продажи, вырос с практически нулевой отметки в 1989 году до 2,5 млрд. долл. в 1993-м[11]. В тот же период суммарный экспорт продукции электронной промышленности из Южной Кореи, Сингапура, Тайваня и Гонконга превысил 45 млрд. долл. в год[12]. В конце 80-х годов в Южной Корее на научные исследования и прикладные технологические разработки расходовалось около 2,8% валового национального продукта, что фактически соответствовало японскому показателю[13]. Как результат этих впечатляющих успехов, к началу 90-х годов Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур обеспечили уровень ВНП, превышающий 10 тыс. долл. на человека в год, то есть приблизились к показателю большинства среднеразвитых стран, сформировали валютные резервы, которые были в числе самых больших в мире[14], а Южная Корея стала в 1996 году членом Организации экономического сотрудничества и развития.

---

[10] См.: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. Building a Regional Production Alliance. Cambridge — N.Y., 1996. P. 180.

[11] См.: *Yip G.S.* Asian Advantage. Key Strategies for Winning in the Asia-Pacific Region. Reading (Ma.), 1998. P. 119.

[12] См.: *Hobday M.* Innovation in East Asia. P. 18—19.

[13] См.: *Amsden A.H.* Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. N.Y. — Oxford, 1989. P. 328.

[14] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. Mobile Phones, McDonald's and Middle-Class Revolution. L. — N.Y., 1996. P. 207.

Однако не следует забывать, что как и в Японии в 50-е и 60-е годы, так и в Юго-Восточной Азии в 70-е и 80-е основой столь стремительного "догоняющего" развития стала ориентация преимущественно на внешние рынки, выступавшие потребителями продукции этих стран. Поскольку доходы населения большинства государств Юго-Восточной Азии по сей день остаются весьма низкими по сравнению с Западной Европой и США (так, в Индонезии накануне кризиса доходы в 260 долл. в месяц позволяли отнести их получателя к трети наиболее высокооплачиваемых граждан[15]), экспорт был и остается основным инструментом обеспечения устойчивого хозяйственного роста. В 60-е и 70-е годы темпы роста экспорта из стран региона исчислялись двузначными цифрами, а соответствующий показатель для Южной Кореи в 1963-1973 годах составлял неправдоподобную величину — 52% в год[16]. К концу 80-х годов отношение объема экспортно-импортных операций к ВНП составляло в Сингапуре 347%, в Гонконге — 282%, в Малайзии — 109%, на Тайване — 90%, в Южной Корее — 66%, в Индонезии — 42%; при этом полезно помнить, что в тот же период аналогичный показатель для Японии составлял 11%, а для США — всего 6%[17]. Как следствие, в первой половине 90-х годов только Тайвань и Корея обеспечивали около 8% объема мирового экспорта, тогда как сопоставимая с ними по населенности и природным богатствам Мексика, входившая в Североамериканскую ассоциацию свободной торговли, — всего 0,5%[18].

---

[15] См.: *Hamlin M.A.* Asia's Best. The Myth and Reality of Asia's Most Successful Companies. Singapore — N.Y., 1998. P. 14.

[16] См.: *Fieldhouse D.K.* The West and the Third World. Trade, Colonialism, Dependence and Development. Oxford — Malden (Ma.), 1999. P. 325.

[17] См.: The World Bank. The Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. Oxford, 1993. P. 39.

[18] См.: *Pempel T.J.* The Developmental Regime in a Changing World Economy // Woo-Cumings M. (Ed.) The Developmental State. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 148.

Но не столько сам факт экспортной ориентации таил в себе серьезную опасность кризиса, сколько исключительно узкая направленность торговых операций, объектом которых в первую очередь выступали Соединенные Штаты. С 1960 по 1985 год объем американского импорта из стран Азии (включая Японию) вырос почти в 60 (!) раз[19]; при этом Южная Корея и Тайвань направляли в США от 38 до 45% всего своего экспорта, а от 12 до 20% такового уходило в Японию и, как правило, после дополнительной переработки также направлялось в США[20]. Таким образом, можно утверждать, что на протяжении последних тридцати лет Соединенные Штаты оставались потребителями по меньшей мере половины всего азиатского экспорта (или не менее чем 30—40% всего ВНП азиатских стран). Характерно, что только самые развитые из числа "новых индустриальных стран" Азии — Гонконг, Тайвань и Южная Корея — за период с 1970 по 1992 год несколько снизили долю своего экспорта, направляемого в США, тогда как все остальные лишь устойчиво ее наращивали[21].

Но даже массированный экспорт производимых в Юго-Восточной Азии товаров не может в полной мере объяснить феномен исключительно быстрого экономического роста в странах региона. Для его поддержания необходимы были дополнительные инвестиции, которые либо можно было получить вследствие сверхнакопления, либо обеспечить государственным вмешательством в экономику, либо добиться их поступления извне.

На первом этапе промышленного роста, в 50-е—70-е годы, основными источниками накопления были искусственно сдерживаемое потребление населения (норма сбережений в 1991-1992 годах составляла на Тайва-

---

[19] См.: *Vogel E.F.* The Four Little Dragons. The Spread of Industrialization in East Asia. Cambridge (Ma.) — L., 1991. P. 9.

[20] См.: *Pempel T.J.* The Developmental Regime in a Changing World Economy. P. 177.

[21] См.: *Haggard S.* Developing Nations and the Politics of Global Integration. Wash. (D.C.), 1995. P. 49.

не 24%, в Гонконге — 30, в Малайзии, Таиланде и Южной Корее — по 35, в Индонезии — 37, а в Сингапуре — 47% валового национального продукта[22]) и внешняя экономическая помощь. О ней говорят очень редко, но не следует забывать, что западные страны активно субсидировали азиатские экономики, считая их форпостами против распространения коммунистической угрозы. Так, на протяжении 50-х годов США и их союзники фактически дотировали 40% всего импорта, осуществлявшегося Тайванем, и более 80% импорта Южной Кореи. Вплоть до начала 60-х годов за счет подобных инвестиций финансировалось до 70% всех производственных капиталовложений в корейской промышленности (для Тайваня показатель был несколько ниже)[23]. Лишь в середине 60-х важнейшими источниками капиталовложений стали государственные субсидии и кредиты коммерческих банков, также в большинстве случаев связанных с государством или крупнейшими корпорациями, хотя достаточно широко практиковалось и искусственное снижение издержек (с 1960 по 1975 год в Южной Корее было осуществено 9 девальваций национальной валюты, причем в ходе одной из них, в 1964 году, стоимость воны упала вдвое[24]).

С течением времени основным инструментом обеспечения быстрого роста становились концентрация производства и протекционизм государства, защищавший отечественных производителей. За 10 лет, с 1974 по 1984 год, доля валового национального продукта, производимого одним, пятью и десятью крупнейшими южнокорейскими корпорациями (*chaebols*) выросла, соответственно, с 4,9 до 12,0, с 11,6 до 52,4 и с 15,1 до 67,4%[25]. В середине 90-х годов 5 крупнейших компаний обеспе-

---

[22] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. P. 205, 161, 47, 135, 183, 77, 17.

[23] См.: *Adams N.A.* Worlds Apart. The North-South Divide and the International System. Atlantic Highlands (N.J.) — L., 1997. P. 219—220.

[24] См.: *Amsden A.H.* Asia's Next Giant. P. 67.

[25] См.: *Amsden A.H.* Asia's Next Giant. P. 116.

чивали 53% ВНП, 30 компаний — 80%, а 70 компаний — более 95% всего валового национального продукта[26]. Напротив, на Тайване, где, как известно, последствия азиатского кризиса оказались наиболее мягкими, 10 крупнейших компаний обеспечивали объем продаж, почти в 7 раз меньший, чем в Корее, применяли в 6 раз меньше занятых и производили лишь 9,3% ВНП[27]. Правительства стран ЮВА, как и в Японии, всячески способствовали активизации закупок национальными компаниями новых патентов и технологий за границей, в результате чего в условиях стабильности национальной валюты, усиленно поддерживаемой правительствами, платежные балансы многих азиатских стран, в частности Таиланда, Индонезии, Малайзии и Филиппин, стали отрицательными начиная с 1990 года; в 1992 году к ним присоединилась и Южная Корея. Таким образом, положительное сальдо торговых операций сохранялось лишь у Тайваня, Сингапура и Гонконга, которые ни в коем случае не могли рассматриваться как типичные для ЮВА страны[28]. В 1995 году при сокращающихся масштабах экспорта суммарный товарный импорт десяти новых индустриальных стран Азии превысил импорт Европейского Сообщества как единого целого, составив 748 млрд. долл.[29]

В подобных условиях развитие стран региона оказалось тесно связанным с инвестиционной накачкой эко-

---

[26] См.: *Cumings B.* The Asian Crisis, Democracy, and the End of "Late" Development // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 38; *Weiss L.* The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era. Cambridge, 1998. P. 60.

[27] См.: *Dunning J.H., Hoesel R., van, Narula R.* Third World Multinational Revisited: New Developments and Theoretical Implications // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Amsterdam — Oxford, 1999. P. 278.

[28] См.: *Eichengreen B.* Globalizing Capital. A History of the International Monetary System. Princeton (N.J.), 1996. P. 188.

[29] См.: *Plender J.* A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997. P. 224.

номики, осуществлявшейся как национальными банками и финансовыми компаниями, так и за счет иностранных капиталовложений. Хозяйственный рост этих стран не мог, разумеется, не привлекать иностранных инвесторов, и в 80-е годы фондовые индексы на восточноазиатских биржах поднимались с головокружительной быстротой. Доступность капитала стала одной из главных причин того, что экономика азиатских стран так и не смогла перейти на рельсы интенсивного развития. Вместо разработки собственных технологических решений национальные корпорации стремились все более активно закупать за границей патенты и технологии, не оглядываясь на то, что потребность западного мира в их продукции может сократиться, а стабильность курсов национальных валют к доллару и иене — нарушиться. Правительства, со своей стороны, также предпринимали меры, направленные на стимулирование роста, делая упор на дотации и кредиты. Посредством укрепления финансовых институтов, созданных вокруг крупнейших корпораций (как в Южной Корее) или отдельных правящих кланов (как в Индонезии), а также через прямое предоставление кредитов государственными банками они стремились стимулировать хозяйственный рост и повысить объемы экспорта. Однако, ощутив доступность дешевых кредитов, промышленные компании окончательно перестали ориентироваться на высокую эффективность производства. Еще в 1988 году 30 крупнейших корейских корпораций привлекли кредитов на сумму в 65 млрд. долл., что составляло на тот момент 39% ВНП страны[30]; к 1997 году проценты по займам превысили все совокупные доходы этих компаний, и выплаты могли осуществляться только из новых ссуд[31]. В Малайзии объемы выданных предприятиям кредитов выросли с

[30] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990. P. 71.

[31] См.: *Soros G.* The Crisis of Global Capitalism [Open Society Endangered]. L., 1998. P. 139.

85% ВНП во второй половине 80-х годов до 160% ВНП накануне финансового кризиса[32]. В Индонезии к середине 90-х годов суммарные инвестиции в одобренные правительством программы развития промышленного производства и инфраструктуры достигли 78 млрд. долл., причем значительную часть средств должны были предоставить и без того перегруженные долгами государственные банки[33].

Кризис разразился бы гораздо раньше, если бы финансовые учреждения не получали значительные средства в виде депозитов населения; определенную роль сыграло и то, что существенная часть иностранных портфельных инвестиций направлялась в акции финансовых компаний и банков (так, в 1996 году более 57% всех вложений в акции тайских компаний составляли средства, потраченные на приобретение акций банков и других финансовых институтов[34]). Однако увлечение краткосрочными кредитами (составившими, например, в Малайзии в 1996 году 43,3% всех инвестиций против 13,2% в 1995 году[35]) приобретало эффект пирамиды, которая неизбежно должна была рухнуть рано или поздно, но не решало проблемы, поскольку дальнейшее инкорпорирование государств региона в клуб развитых стран требовало невиданных затрат. В 1995 году Мировой банк оценил потребности Вьетнама на ближайшие десять лет только в сфере создания современной производственной инфраструктуры в 20 млрд. долл.[36]; аналогичные программы в Индонезии, Таиланде, Малайзии и на Филиппинах требуют, по тем же оцен-

---

[32] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* (Eds.) East Asia in Crisis. From Being a Miracle to Needing One? L. — N.Y., 1998. P. 92.

[33] См.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. P. 95.

[34] См.: *Phongpaichit P., Baker Ch.* Thailand's Boom and Bust. Chaing Mai (Thailand), 1998. P. 101.

[35] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 89.

[36] См.: *Murray G.* Vietnam: Dawn Of a New Market. N.Y., 1997. P. 110—111.

кам, около 440 млрд. долл.[37], а для Китая цифра достигает 500 млрд. долл.[38] Однако в условиях, когда торговый и инвестиционный дефицит Южной Кореи оценивался в 23 млрд. долл.[39], а внешний долг Тайваня вырос с 4 до 14% ВНП только за период с 1990 по 1994 год[40], привлечение подобных сумм было уже нереальным.

К середине 90-х годов ощущение того, что индустриальные страны Юго-Восточной Азии находятся накануне грандиозного экономического кризиса, стало всеобщим. Доклад Дж.Сакса, представленный вашингтонскому Институту Брукингса в 1996 году, свидетельствовал, что большинство стран этого региона имеет крайне неудовлетворительный платежный баланс, темпы роста экспорта замедляются, а банковская система пребывает в тяжелейшем кризисе вследствие неэффективного использования заемных средств[41]. На наш взгляд, такое положение дел обусловливалось невозможностью построить современную экономику в относительно короткие сроки путем массированной мобилизации ресурсов. Курс на ускоренную индустриализацию требовал от азиатских стран сохранять доходы своего населения на относительно низком уровне и сдерживать платежеспособный спрос, ориентируясь на внешние рынки. Это, в свою очередь, предполагало реализацию демпинговой политики, снижавшей эффективность национальных экономик. Возникавшие инвестиционные проблемы решались посредством притока иностранного капитала, мас-

---

[37] См.: *French P., Crabbe M.* One Billion Shoppers. Accessing Asia's Consuming Passions and Fast-Moving Markets — After the Meltdown. L., 1998. P. 158.

[38] См.: *Kemenade, W., van.* China, Hong Kong, Taiwan, Inc. N.Y., 1997. P. 4, 6—7, 37.

[39] См.: *Moody K.* Workers in a Lean World. Unions in the International Economy. L. — N.Y., 1997. P. 13.

[40] См.: *Rohwer J.* Asia Rising. How History's Biggest Middle Class Will Change the World. L., 1996. P. 16.

[41] См.: *Strange S.* Mad Money. Manchester, 1998. P. 109.

сированного кредитования промышленности и государственных дотаций. Но низкий уровень жизни населения не позволял, во-первых, формироваться системе постматериалистических мотивов деятельности, без которой невозможно самостоятельное технологическое развитие, и тем самым обрекал на постоянное расширение импорта производственных технологий и патентов; во-вторых же, он сохранял зависимость этих стран от внешних рынков сбыта, так как внутренний рынок оставался неполноценным, не обладая достаточной емкостью. Именно поэтому хозяйственный прогресс азиатских стран мог продолжаться только до того момента, пока достигавшиеся из года в год успехи поддерживали у инвесторов уверенность в том, что здесь и впредь можно получать сверхвысокие доходы и прибыли. Таким образом, первый же "сбой" в экономическом развитии региона мог привести к серии проблем, способных похоронить все надежды азиатских "тигров" и "драконов" на достижение радужных перспектив, которые, казалось, уже открылись перед ними.

Кризис и его уроки

Азиатский кризис 1997 года, оказавшийся более масштабным и драматичным даже по сравнению с японскими потрясениями 1990 года, стал важнейшим предупреждением для всех "догоняющих" стран. Не отрицая важности финансовых факторов, которые оказали серьезное влияние на ход кризиса, не следует упускать из вида его фундаментальную основу — внутреннее несовершенство азиатской модели индустриализации.

Признаки ухудшения экономической конъюнктуры в странах ЮВА стали очевидными еще в 1995 году: началось замедление темпов роста ВНП и экспорта, нарастало отрицательное сальдо торгового баланса, увеличивалась кредитная масса, искусственно поддерживавшая рынок. Ситуация на мировых рынках капитала ос-

тавалась в это время неблагоприятной; на фоне мексиканского коллапса в 1994-1995 годах стал заметен отток капиталов в США и Европу; если в 1993-1994 годах динамика фондовых индексов на основных западных рынках и в ЮВА была относительно однонаправленной, то к осени 1997 года индекс Доу—Джонса вырос почти в полтора раза, тогда как сводный индекс, отражающий состояние развивающихся рынков, находился существенно ниже значения 1994 года, а тройку лидеров по масштабам понижения составили Таиланд, Мексика и Южная Корея[42]. Средства, вложенные в наиболее ликвидные акции Таиланда, Филиппин, Малайзии, Сингапура, Южной Кореи и Индонезии в 1994 году, спустя три года не только не обеспечили доходов, но и принесли убытки, в ряде случаев достигавшие 35% и более[43]. Отток капитала из региона вызвал рост курса доллара к иене и временно сделал японскую экономику более конкурентоспособной, нежели прочие азиатские[44], что привело к уверенному снижению котировок акций на всех азиатских биржах в первой половине 1997 года[45].

Именно в этот период инвестиционный кризис в азиатских странах стал очевидной для всех реальностью. По мере того, как размещение акций становилось все более проблематичным, крупные промышленные компании стали ориентироваться на массированное привлечение заемных средств, пользуясь тем, что тесные связи крупных корпораций с государством создавали у кредиторов иллюзию надежности вложений[46]. Однако по мере неизбежного роста процентных ставок компании начали прибегать к иностранным заимствованиям

---

[42] См.: The Economist. 1997. February 22. P. 89.

[43] См.: The Economist. 1997. May 24. P. 79.

[44] Подробнее см.: The Economist. 1997. March 1. P. 23—25.

[45] Подробнее см.: *McLeod R.H., Garnaut R.* (Eds.) East Asia in Crisis. P. 14—16.

[46] См.: *Lee E.* The Asian Financial Crisis: The Challenge for Social Policy. Geneva, 1998. P. 19.

и сокращать срок кредитов. Несмотря на то что государственные бюджеты большинства азиатских стран продолжали сводиться с первичным профицитом, бремя нарастающего долга стало непосильным. Это хорошо видно на примере Южной Кореи. Если в 1970 году размер ее внешнего долга не превышал 2,2 млрд. долл., то к 1980 году он достиг 27 млрд., а половина средств, направленных на финансирование программы развития тяжелой и химической промышленности, была получена в виде иностранных займов[47]. Только с 1992 по 1996 год объем привлеченных из-за рубежа ссуд вырос на 158%, а требования по ним превысили четверть всех международных обязательств стран Юго-Восточной Азии. Краткосрочные заимствования составляли 63% всего объема кредитов, в 3 раза превосходя золотовалютные резервы страны[48]. При этом реальное положение дел тщательно скрывалось от инвесторов: весной 1997 года долг Южной Кореи официально определялся на уровне в 40 млрд. долл., но по ходу развертывания кризиса он был "скорректирован" сначала до 60, затем до 100 и, к концу 1997 года, до 119,7 млрд. долл.[49] Несмотря на это, крупнейшие корейские компании стали фактическими банкротами в первые же месяцы кризиса, когда рыночная стоимость таких корпораций, как Kia Motors, Hanbo и Jinro, оказалась меньше суммы их долговых обязательств соответственно в 6, 20 и 35 раз[50]. К концу 1997 года около 20% всех банковских кредитов следовало признать безнадежными, а вывод финансовой системы страны из кризиса, по минимальным оценкам, мог обойтись в 60—100 млрд. долл.[51] Справедливости ради следует отметить, что аналогичная ситуа-

---

[47] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 58.

[48] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 66—67.

[49] См.: *Henderson C.* Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999. P. 244.

[50] См.: *Hirch M.* Cronyism Crashes // Newsweek. 1998. January 26. P. 21.

[51] См.: The Economist. 1997. November 29. P. 23—25.

ция сложилась и в других странах региона; в Таиланде около 70% всех крупных промышленных компаний допустили задержки в погашении кредитов или отказались рассчитываться по своим обязательствам; в Индонезии 200 компаний из 228, состоявших в листинге фондовой биржи, были объявлены к концу 1997 года находящимися в состоянии технического банкротства[52].

К лету 1997 года азиатские страны повторили японский путь и в области операций с недвижимостью, имевшей в конце 80-х годов цены, которые стояли в ряду самых высоких в мире (так, в 1989 году в Сеуле цена небольшой квартиры достигала 225 тыс. долл., что соответствовало максимальным ценам в Калифорнии, штате, где ВНП на душу населения был в 5 раз выше корейского[53]). Впоследствии цены снизились, но вплоть до середины 90-х годов инвесторы вели себя так, будто и не слышали об опыте Японии. В Джакарте, Бангкоке, Сингапуре и Маниле в 1996-1998 годах было начато строительство офисов, общая площадь которых в 1,5 раза превосходила ту, что была сдана в эксплуатацию в 1993-1995 годах, хотя только в течение одного 1996 года количество нереализованных объектов недвижимости в этих городах выросло в 1,5 раза[54]; при этом инвесторы направляли на финансирование риэлтерских проектов (эффективность которых по большей части даже не просчитывалась сколь-либо точно) от 25—30% всех средств, вкладываемых в экономику Индонезии, до 30—40% в Сингапуре, Таиланде и Малайзии и беспрецедентных 40—55% в Гонконге[55].

Сокращение иностранных инвестиций и снижение объемов экспорта (в 1995-1997 годах он упал в Таи-

---

[52] См.: *Hirch M.* Where is the Bottom? // Newsweek. 1998. January 19. P. 34.

[53] См.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 40.

[54] См.: The Economist. 1997. April 12. P. 82.

[55] См.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures and Systemic Implications. Wash., 1998. P. 8.

ланде на 6%, в Индонезии и на Филиппинах — на 11, на Тайване — на 13, а в Южной Корее — на 18%) привело к рецессии и нарастающей напряженности в финансовой сфере. В Таиланде за ростом ВНП на 6% в 1996 году последовала стагнация в 1997 году, и прогнозировался спад на 5% в 1998 году; в Индонезии, где в третьем квартале 1997 года наблюдался рост на 7%, в 1998 году ожидали уже 15-процентного спада[56]. На протяжении 1997 и первой половины 1998 года эксперты Международного валютного фонда 8 (!) раз пересматривали свои оценки темпов роста азиатских экономик, причем исключительно в сторону понижения.

Масштаб кризиса обнаружился тогда, когда он достиг финансового и фондового рынков. 2 июля 1997 года, после того как за три месяца валютные резервы страны сократились с 40 до менее чем 30 млрд. долл., Банк Таиланда допустил девальвацию бата, в результате чего за один день он подешевел на 20%, а в течение полугода — более чем в 2 раза[57]. 11 июля Банк Филиппин, потратив на поддержание национальной валюты в предшествующие два дня более 1 млрд. долл., отказался от поддержки песо, повторившего путь таиландского бата[58]. В течение второй половины 1997 года были девальвированы фактически все азиатские валюты, причем многие из них подешевели в несколько раз (в Индонезии курс упал с 2 430 до 17 000 рупий за доллар за период с июля 1997-го по январь 1998 года[59]); в минимальной степени это коснулось Сингапура, Тайваня и Гонконга. Характерно, что события, формально положившие начало кризису, прошли относительно незамеченными на мировых рынках; снижение котировок акций в Азии не помешало европейским и американским фондовым индексам неоднократно достигать новых рекордов летом

[56] См.: *Lee E.* The Asian Financial Crisis. Geneva, 1998. P. 4, 6.

[57] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 58.

[58] См.: *Henderson C.* Asia Falling. P. 115—116.

[59] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 42.

и осенью 1997 года. Доллар плавно рос по отношению к иене, а японский индекс медленно снижался, потеряв в 1997 году 20% своей стоимости. Однако для того, чтобы кризис в Азии получил мировой резонанс, необходимы были вызывающие шоковый эффект события на одном из основных региональных рынков. 20, 21, 22 и 23 октября, в течение четырех дней подряд, котировки в Гонконге снизились соответственно на 630, 568, 765 и 1 211 пунктов, что означало общее падение на 23%[60]. 27 октября индекс Доу—Джонса упал более чем на 300 пунктов; торги были прерваны впервые после того, как 22 ноября 1963 года было получено известие об убийстве президента Дж.Кеннеди; после их возобновления индекс снизился еще на 254 пункта, и торги были прекращены на основе правил, принятых в 1987 году. На следующий день индекс поднялся более чем на 300 пунктов, однако резко упали котировки в Европе. Разбалансированность мировых рынков стала реальностью[61].

В этих условиях выявился масштаб вовлеченности развитых стран в экономические проблемы Юго-Восточной Азии, пропорциональный объему их стремительно возраставших перед кризисом инвестиций (так, только с 1993 по 1996 год прямые иностранные капиталовложения в Гонконг, Сингапур, Индонезию и Таиланд выросли более чем на 120%[62]). Основной проблемой в данном случае оказалось то, что среди крупнейших инвесторов в регионе выделялась Япония, на которую приходилось не менее трети всех иностранных капиталовложений в эти страны и которая накануне кризиса опережала США по данному показателю в 7 (!) раз[63];

---

[60] См.: *Henderson C.* Asia Falling. P. 146-147; подробнее см.: *Spaeth A.* Sinking Feeling // Time. 1998. June 22. P. 40.

[61] Подробнее см.: *Powell B.* Hiccup? Or Global Meltdown? // Newsweek. 1997. December 29. P. 20—21.

[62] См.: *Hamlin M.A.* The New Asian Corporation. Managing for the Future in Post-Crisis Asia. San Francisco (Ca.), 2000. P. 69.

[63] См.: *Delhaise P.* Asia in Crisis. The Implosion of the Banking and Finance Systems. Singapore — N.Y., 1998. P. 16.

в середине 1997 года японские компании обеспечивали 52% всех прямых иностранных инвестиций в экономику Южной Кореи, 37% — в экономику Таиланда, 31% — Сингапура и 27% — Тайваня[64]. Возможности сохранить вложенные средства выглядели в данных условиях иллюзорными, так как по уровню отношения внешнего долга к ВНП страны региона в этот период уступали только самым бедным странам Африки[65]. В результате инвесторы стали спасать то, что еще можно было спасти, и приток инвестиций в регион сменился их бегством. Если в 1996 году страны Юго-Восточной Азии привлекли частных кредитов почти на 80 млрд. долл., то итоговое значение для 1997 года составило всего 7,6 млрд. долл., а только в первой половине 1998 года из их экономики было выведено более 50 млрд. Суммарно отток капиталов в 1997-1998 годах составил более 10% совокупного ВНП охваченных кризисом азиатских стран[66]. К октябрю 1998 года кризис поглотил около 1 трлн. долл. кредитов, на возвращение которых уже никто не надеялся; капитализация местных рынков снизилась почти на 2 трлн. долл., а потери ВНП стран региона приблизились к 3 трлн. долл.[67] Особенно опасным оказалось то обстоятельство, что Япония — наиболее заинтересованная в региональной стабильности держава — фактически не могла предпринять действенных мер по исправлению ситуации, учитывая масштабы собственной вовлеченности в углублявшийся кризис[68].

---

[64] См.: *Kreinin M.E., Lowinger T.C., Lal A.K.* Determinants of Inter-Asian Direct Investment Flows // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. P. 197.

[65] См.: The World Bank. The Asian Miracle. P. 113.

[66] См.: *Rodrik D.* The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. Wash., 1999. P. 89—90.

[67] См.: *Winters J.A.* The Determinant of Financial Crisis in Asia // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of Asian Economic Crisis. P. 88, 81.

[68] Подробнее см.: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. P. 78, 159—160, 178.

На фоне резкого снижения курса национальных валют большинства восточноазиатских стран и катастрофического (составившего в Индонезии 70%) обвала на их фондовых рынках окончательно прояснилось состояние макроэкономических индикаторов в этих странах. Вскоре оказалось, что большая часть золотых резервов Банка Таиланда была тайно реализована на международных рынках еще в августе—октябре. Стало также известно, что Банк Кореи в тот же период активно продавал доллары коммерческим банкам по фиксированному курсу, облегчая им выплаты по внешним займам[69], а также направил им 4,4 млрд. долл. в виде прямой помощи, которая лишь в октябре, когда неплатежеспособность соответствующих кредитных учреждений стала очевидной, была переоформлена в межбанковские кредиты[70]; в результате всех этих мер, а также вследствие упорной поддержки курса воны общий объем валютных резервов Южной Кореи составлял 21 ноября 1997 года 7,3 млрд. долл., а 4 декабря — около 5 млрд. долл.[71] Стремясь выправить ситуацию, западные правительства и международные финансовые организации поспешили объявить о масштабной финансовой поддержке пораженных кризисом стран. Международный валютный фонд в течение второй половины 1997 года последовательно одобрил предоставление 17 млрд. долл. Таиланду, 23 млрд. долл. Индонезии (впоследствии пакет был увеличен до 43 млрд. долл.) и, наконец, 57 млрд. долл. Южной Корее, что стало самым большим кредитом, когда-либо предоставленным этой организацией[72].

Однако масштаб кризиса был слишком велик. Объем просроченных и безнадежных ссуд в Индонезии, Ма-

---

[69] См.: *Solomon R.* Money on the Move. The Revolution in International Finance Since 1980. Princeton (N.J.), 1999. P. 132.

[70] См.: *Clifford M.L., Engardio P.* Meltdown. Asia's Boom, Bust and Beyond. Paramus (N.J.), 2000. P. 212.

[71] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 78.

[72] См.: *Lacayo R.* IMF to the Rescue // Time. 1997. December 8. P. 23.

лайзии, Южной Корее и Таиланде составлял около 60% ВНП, а одни только обязательства перед иностранными банками достигали в сентябре 1997 года 30—45% ВНП (общая сумма долга Малайзии превышала 170% ВНП, Индонезии — 190%[73]). При этом все охваченные кризисом государства имели исключительно малые возможности маневра, так как имевшиеся в их распоряжении валютные резервы были несравнимо меньше, чем обязательства по внешним займам. Так, внешний долг Таиланда составлял 87,3 млрд. долл. при величине резервов не более 26,6 млрд. долл.; для Южной Кореи и Индонезии соответствующие показатели составляли 152,3 и 45,1, 136,4 и 13,5 млрд. долл.[74] Поэтому большая часть средств, направлявшихся МВФ в виде пакетов кредитной помощи этим странам, фактически шла на реструктуризацию их долга и не влияла существенным образом на экономическую ситуацию.

Крайне тяжелыми оказались последствия девальвации национальных валют и обвала фондовых рынков для реального сектора экономики. Поскольку банки направляли основную часть кредитов в инвестиционный сектор, финансовый кризис сделал привлечение новых заемных средств гораздо более дорогим (так, к началу лета 1998 года процентные ставки достигли на Филиппинах 16% годовых, в Южной Корее — 17, в Таиланде — 23, а в Индонезии превысили 60%[75]) и тем самым фактически свел на нет возможности удешевления товаров, которое могло бы стать первым следствием девальвации. Внутреннее потребление еще более сократилось — как из-за снижения курса национальной валюты, так и в результате банкротства банков и падения заработной платы; в результате на фоне девальвации вместо оживления экспортных секторов экономики стал происходить

[73] Подробнее см.: The Economist. 1998. March 7. Survey "East Asian Economies" P. 5—9.

[74] См.: *Emerson T.* Asia's Agony // Newsweek. 1998. October 12. P. 26.

[75] См.: *Spaeth A.* Sinking Feeling. P. 40.

глубокий спад[76]. Начиная со второго квартала 1997 года началось и быстрое сокращение объемов производства; как следствие, в апреле 1998 года загруженность мощностей снизилась с 83 до 65%[77]. В ходе кризиса стала очевидной и чрезмерная зависимость азиатских производителей от импорта. В течение последнего квартала 1997 года и в начале 1998-го импортные поставки снизились в Индонезии на 30, в Таиланде — на 32, в Южной Корее — на 36%[78].

К середине 1998 года азиатские страны фактически исчерпали все возможности снижения цен на свою продукцию, но реального улучшения ситуации не наступило. Переместившись в производственную сферу, кризис привел к массовой остановке предприятий и закрытию многих компаний. На протяжении второй половины 1997 года 3 из 30 крупнейших корейских chaebols — Kia Group, Hanbo Group и Sammi Group — официально были признаны банкротами, а 24 из оставшихся 27 находились в состоянии технического банкротства[79]. Южная Корея, занимавшая накануне кризиса 11-е место в мире по размерам ВНП (составлявшего около 500 млрд. долл.), переместилась к январю 1998 года на 17-е, с ВНП в 312 млрд. долл. и валовым продуктом на душу населения, снизившемся с 11 до 6,6 тыс. долл.[80] По подсчетам экспертов, уровень безработицы к концу 1998 года во всех охваченных кризисом странах превышал докризисные показатели в 2—2,5 раза[81]; в Малайзии и Индонезии начались волнения, направленные против иммигрантов[82]; уровень

---

[76] См.: *Soros G.* The Crisis of Global Capitalism. P. 149.

[77] См.: *McLeod R.H., Garnaut R.* East Asia in Crisis. P. 80, 81.

[78] См.: *Ignatius A.* Asia's Bad News // Time. 1998. May 18. P. 33.

[79] См.: *Eichengreen B.* Toward a New International Financial Architecture. A Practical Post-Asia Agenda. Wash. (D.C.), 1999. P. 151—152.

[80] См.: *Cumings B.* The Asian Crisis, Democracy, and the End of "Late" Development. P. 28.

[81] См.: *Lee E.* The Asian Financial Crisis. P. 40.

[82] См.: *Larimer T.* No Place For Strangers // Time. 1998. April 6. P. 26.

жизни в пораженных кризисом странах снизился более чем в полтора раза. Впервые с конца 60-х годов во всех восточноазиатских государствах увеличилась доля граждан, живущих ниже официальной черты бедности: в Таиланде — с 15,1 до 26,7, в Южной Корее — с 15,7 до 27,8, а в Индонезии — с 11,3 до 22,5% населения[83].

Результатом кризиса стало резкое падение влияния азиатских компаний на международной арене. Гигантские долги крупнейших корпораций привели к бегству инвесторов, резко обесценившему их акции. Если в рейтинге FT Global 500 в начале 1997 года количество восточноазиатских фирм, входивших по капитализации в 500 крупнейших компаний мира, составляло 37 единиц, то к началу 2000 года оно снизилось до 21[84]. При этом необходимо иметь в виду, что капитализация компаний в большинстве случаев далеко не в полной мере отражает реальную тяжесть их финансового положения.

Между тем государство, игравшее огромную роль в хозяйственной жизни азиатских стран, не собиралось сдавать своих позиций. Ввиду того, что власть и бизнес были здесь неразрывно связаны, условия, на которых МВФ предложил оказать финансовую помощь и целесообразность которых была очевидна, встретили явную оппозицию, если не сказать — враждебность. Известно, что в Таиланде одним из важнейших условий выделения кредита было закрытие 57 крупных финансовых компаний, находившихся на грани банкротства, но близких к власть предержащим; в Южной Корее еще более болезненным оказалось требование расформирования ряда крупных конгломератов, в том числе Hyundai, а также последовательное применение процедуры банкротства к некоторым мощным компаниям, включая Kia Motors; в Индонезии делегация МВФ акцентировала

[83] См.: *Emerson T.* Asia's Agony. P. 26.

[84] Рассчитано по.: Financial Times. FT 500. L., 1997. P. 83—86; Financial Times. 2000. May 4. Survey FT 500. P. 3.

внимание на удалении от дел членов президентской семьи. Как показывает практика, все эти требования не имеют реальной перспективы быть выполненными. В Таиланде до сих пор продолжают работать более половины предназначавшихся к закрытию финансовых компаний; требования МВФ по отношению к Малайзии вызвали резкие заявления премьера Махатхира и фактически привели к самоизоляции страны; торг с индонезийским президентом Сухарто занял несколько месяцев[85] и закончился только с его свержением; в Южной Корее большинство условий также не были выполнены, и не удивительно, что Kia Motors в результате инвестиционного "конкурса" перешла не к Ford Motor Co., предложившей самую высокую цену, а к корейской же Daewoo. Весьма показательно, что, покупая Kia Motors, Daewoo вела активные переговоры с собственными кредиторами, предлагая им выкупить свои долги не более чем по 40 центов за 1 доллар обязательств[86]. К лету 1998 года все страны, получившие помощь, нарушили договоренности с МВФ в той их части, которая касалась необходимости сбалансирования бюджета: если во второй половине 1997 года МВФ согласовал с Таиландом, Южной Кореей и Индонезией показатели профицитов их бюджетов в размере 1%[87], то уже в мае 1998 года Таиланд допустил дефицит в 3%, Южная Корея в июне — 4%, а Индонезия — 8,5%. Хотя эти нарушения формально объяснялись необходимостью поддержания ряда социальных программ, значительная часть средств была в действительности израсходована на финансовые вливания в промышленный сектор[88]. Таким образом, азиатские страны, несмотря на катастрофическое экономическое поло-

---

[85] См.: *McCarthy T.* Indonesia on the Brink // Time. 1998. March 23. P. 36—37.

[86] См.: *Sender H.* Daewoo's Foreign Creditors Face Decision on Debt-Buyout Proposal // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 4. P. 6.

[87] См.: *Phongpaichit P., Baker Ch.* Thailand's Boom and Bust. P. 124.

[88] См.: *Lee E.* The Asian Financial Crisis. P. 53.

жение, не были склонны в 1997 году и, как можно весьма уверенно утверждать, не склонны и сегодня изменять принятым еще в 80-е годы хозяйственным ориентирам, хотя именно слепое следование им и вызвало кризис, принесший тяжелые испытания всему региону.

Сегодня, когда азиатский кризис представляется делом весьма недалекого прошлого и когда многие склонны считать его фактически преодоленным, трудно отказаться от соблазна связать его с ошибочной политикой азиатских правительств и объяснить игрой международных финансовых спекулянтов. В своей последней книге Дж.Сорос риторически спрашивает: "Почему же столь успешная модель экономического развития так быстро 'скисла'?" — и отвечает, что "главная причина нестабильности кроется в самой международной финансовой системе"[89]. Каждая из двух основных точек зрения на причины азиатского кризиса, сложившихся в западной литературе к середине 1999 года, так или иначе акцентирует внимание на финансовой стороне вопроса. Согласно первой, главными причинами стали излишние заимствования на внешнем и внутреннем рынке, неконтролируемое финансирование недостаточно оцененных и продуманных проектов в промышленности и сфере недвижимости, искусственное завышение курсов национальных валют, допущение дефицитов платежного баланса и так далее; среди перечисленных М.Голдштейном десяти причин азиатского кризиса нет ни одной, которая бы не была связана с его финансовыми аспектами[90]. Сторонники этой точки зрения полагают, что кризис будет относительно непродолжительным и не повлечет за собой опасных долгосрочных последствий[91]. Исследователи, придерживающиеся второй точ-

---

[89] *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. М., 1999. С. 155, 156.

[90] См.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis. P. 65—67.

[91] См.: *Luttwak E.* Turbo-Capitalism. Winners and Losers in the Global Economy. L., 1998. P. 241.

ки зрения, обращают внимание также и на организационную структуру азиатских экономик; они считают, что важнейшими задачами, которые должны поставить МВФ и другие международные финансовые институты перед азиатскими странами, являются отказ от прямой государственной поддержки промышленности, демонополизация большинства отраслей и проведение активных мер, направленных на развитие свободного предпринимательства[92]. Так или иначе, в литературе не высказывается сомнений ни относительно достижений азиатских стран в 80-е и 90-е годы, ни относительно их способности самостоятельно развиваться.

Мы занимаем иную позицию и стремимся в этой книге обратить внимание на то, что развитие азиатских экономик никогда не было естественным и самоподдерживающимся; на протяжении десятилетий правительства de facto обеспечивали поступление дополнительных инвестиций по меньшей мере пятью путями: во-первых, посредством прямого дотирования предприятий в самых различных формах; во-вторых, через покровительство гигантским промышленно-финансовым консорциумам, мобилизировавшим внутренние ресурсы через подконтрольные им банки; в-третьих, искусственно поддерживая курс национальной валюты на уровне, позволявшем эффективно импортировать технологии и комплектующие из-за рубежа; в-четвертых, привлекая и гарантируя кредиты для поддержки национальной промышленности; и, в-пятых, поддерживая относительно низкую цену рабочей силы, что обеспечивало конкурентоспособность продукции этих стран. Достигавшиеся при этом темпы роста поддерживались исключительно массированными инъекциями средств из-за рубежа: только в 1996 году *прирост* инвестиций в Малайзию, Индонезию, Филиппины, Таиланд и Южную Корею составил 41 млрд.

---

[92] См.: World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. May 1998. Wash., 1998. P. 3; *Gough L.* Asia Meltdown. P. 106—107, 128.

долл., или 5,9% валового национального продукта этих стран[93] (а общий объем поступлений иностранного капитала достигал 13—17% ВНП[94]); неустойчивость же азиатских экономик иллюстрируется тем, что нетто-отток инвестиций в 1997 году (12 млрд. долл.), повлекший за собой поистине катастрофические последствия, составлял не более чем 1,3% совокупного валового национального продукта этих стран[95]. Для торпедирования азиатской экономической модели оказалось достаточно прекратить искусственное накачивание этих стран внешними инвестициями: последнее свидетельствует о том, что *прогресс идущих по пути "догоняющего" развития стран возможен лишь до того предела, пока он остается нужным постиндустриальному миру.*

Жизнь после смерти

Делая это утверждение, мы не противоречим фактам, наглядно доказывающим быстрое выздоровление азиатских экономик после разрушительного кризиса. Как показывают статистические данные, 1999 год стал для них самым удачным за все прошедшее десятилетие. Темпы роста их валового национального продукта оказались в среднем в 3 раза выше, чем предсказывали эксперты осенью 1998 года. Экономический рост в Малайзии составил около 6%, в Таиланде прекратился хозяйственный спад, Индонезия вошла в фазу роста в конце 1999 года. Экономика Мексики выросла за год на 3,7%, и даже в Бразилии, пораженной финансовым кризисом в январе 1999 года, год в целом ознаменовался ростом ВНП почти на 4%. Позитивные тенденции распространились и на Восточную Европу, где ВНП Польши

---

[93] См.: *Clifford M.L., Engardio P.* Meltdown. P. 212.

[94] См.: The Economist. 1998. March 7. Survey "East Asian Economies". P. 4.

[95] Рассчитано по: The Economist. 1998. April 11. P. 64.

и Венгрии выросли на 5%, а экономический спад в России остановился. В азиатских странах восстановились и даже выросли валютные резервы[96]. Большинство экспертов уверенно предсказывает, что подобные позитивные тенденции получат свое развитие и в 2000 году.

Означает ли это, что модель "догоняющего" развития продемонстрировала свою состоятельность? На наш взгляд, такое утверждение не только ошибочно, но и в некоторых отношениях опасно. Попытаемся проанализировать, чем обусловлен всплеск темпов роста в 1999 и 2000 годах в азиатских странах.

Во-первых, важнейшим условием экономического оздоровления во всех них без исключения стал рост экспорта. Рассматривая пример Южной Кореи, чей ВНП упал на 8% в 1998 году[97], но в 1999 году вырос на 10,7%, можно увидеть, что объем экспорта за эти два года увеличился на 16,3% (прогноз на 2000 год составляет около 20%). Уже к концу 1998 года положительное сальдо торгового баланса составило 40 млрд. долл., что превысило суммарное значение данного показателя за все пятьдесят лет, прошедшие со времени обретения страной независимости[98]. Имея в виду, что объем торговых операций в Южной Корее составляет до 80% ВНП, из которых около 50% приходится на экспорт и около 30 — на импорт, нельзя не прийти к выводу, что из 10,7% роста лишь 1,5—2% обусловлены внутренними хозяйственными процессами. Беспрецедентный рост валютных резервов Южной Кореи, достигших в конце марта 2000 года 83 млрд. долл.[99], вызван именно активизацией экспортных операций.

Во-вторых, совершенно очевидно, что мощный стимул для развития производства был обеспечен сниже-

---

[96] См.: The Economist. 2000. April 15. P. 82—83.

[97] См.: *Miklethwait J., Wooldridge A.* A Future Perfect. The Essentials of Globalization. N.Y., 2000. P. 46.

[98] См.: *Clifford M.L., Engardio P.* Meltdown. P. 252.

[99] См.: The Economist. 2000. April 15. P. 83.

нием курса национальных валют во всех прошедших через кризис странах. Так, корейская вона, упавшая в ходе кризиса вдвое, и сегодня остается на 30% ниже своего докризисного уровня, таиландский бат застыл на отметке в 2 раза ниже прежней, а индонезийская рупия — почти в 2,5 раза[100]. Как следствие, стало гораздо более выгодным использование национальных рабочей силы и материалов, то есть снижение издержек и стало тем инструментом, который вновь открыл для стран Юго-Восточной Азии двери внешних рынков, фактически захлопнувшиеся перед ними накануне кризиса 1997 года.

В-третьих, рост инвестиционной привлекательности стран Азии и тот факт, что повышающиеся валютные резервы позволили им не допустить дефолта по внешнему долгу, вызвали новый прилив иностранного капитала, дополненный также всплеском активности национальных инвесторов. В 1999 году иностранные инвестиции в основные фонды выросли в Южной Корее на 4,1%, и, как предполагается, этот показатель продолжит свой рост: на 8% в текущем году и на 12 — в 2001 году[101]. Графики движения иностранных инвестиций из всех видов источников в страны Юго-Восточной Азии в 1999-2001 годах, приводимые Financial Times, полностью копируют аналогичные графики для 1993-1995 годов[102]. С другой стороны, Банк Кореи, пополнив свои резервы, предпринял ряд шагов для снижения процентных ставок: еще в 1998 году они были снижены с 33 до 22% в январе, 16 — в июне, 7 — в конце сентября и до 4,5 — в конце года[103]. Аналогичная тенденция проявляется во всех переживших кризис странах — от Индонезии до Бразилии, от Малайзии до России. Тради-

---

[100] См.: *Clifford M.L., Engardio P.* Meltdown. P. 252.

[101] См.: *Schuman M., et al.* Korea's Economy Expands by 10.7% // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 23. P. 10.

[102] См.: *Plender J.* Emerging from the Gloom // Financial Times. 2000. April 11. P. 14.

[103] См.: The Economist. 1999. July 31. P. 63.

ционная практика, используемая, например, США и Западной Европой, в 1999-2000 годах предусматривает, как известно, повышение, а не снижение процентной ставки в условиях быстрого экономического роста.

В-четвертых, поддержка национальных производителей со стороны государства также остается достаточно весомой. Так, в Южной Корее правительство с конца 1997 по начало 2000 года направило на рекапитализацию банков и помощь финансовому сектору более 101,8 трлн. вон (106 млрд. долл.) и намерено в ближайшем будущем выделить еще 30 трлн. вон[104]. Уже в 1998 году, когда кризис был далек от преодоления, крупные банки возобновили кредитование chaebols в Южной Корее и открыли крупные кредитные линии терпящим бедствие таиландским и индонезийским компаниям. Только за этот год корейские chaebols привлекли на внутреннем рынке под государственные гарантии около 9 млрд. долл., а Daewoo Corp. получила новые кредиты на 1,9 млрд. долл.[105] В то же время долги крупнейшего корейского конгломерата — Hyundai — превысили 25,64 трлн. вон (около 25 млрд. долл.), а цена его акций упала более чем вдвое только с августа 1999-го по август 2000 года[106]. Несмотря на то что три крупнейших корейских chaebols — Hyundai, Samsung и LG — в 1999 году продали активов более чем на 13 трлн. вон (14,2 млрд. долл.), отношение долгов этих компаний к их капитализации лишь выросло, достигнув уровня в 170—190%[107]. Следует отметить, что все это происходит в условиях, когда, согласно оценкам Deutsche Bank, объем невозвращенных кредитов, решение проблемы которых отложено на нео-

---

[104] См.: *Hae Won Choi.* Banks in Korea Need More in Bad-Loan Funds // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 3. P. 7.

[105] См.: *Ihlwan M.* Coddling the Chaebol — and Courting Disaster // Business Week. European Edition. 1998. September 21. P. 33.

[106] См.: *Burton J.* Hyundai Founder's Favorite Son Falls from Grace // Financial Times. 2000. August 17. P. 18.

[107] См.: The Economist. 2000. July 22. P. 64.

пределенный срок, составляет в Южной Корее 16% ВНП, в Малайзии — 17%, а в Таиланде и Индонезии — 63 и 64% валового национального продукта, соответственно[108]. Продолжение подобной политики способно, на наш взгляд, воспроизвести, причем даже в более широком масштабе, те же проблемы, с которыми экономика азиатских стран столкнулась накануне кризиса 1997 года.

И, наконец, в-пятых, остается нерешенной фундаментальная проблема "догоняющих" экономик, связанная с чрезмерной зависимостью от импорта новых технологий. Удешевление местной продукции, вызванное снижением реальных доходов населения и девальвацией национальных валют, сделав восточноазиатские товары более конкурентоспособными на мировых рынках, на время сняло проблему дополнительных инвестиций, которые требовались прежде для успеха в конкурентной борьбе. К утверждениям о быстром росте экспорта в условиях кризиса следует, с нашей точки зрения, относиться с известной осторожностью, поскольку статистические данные свидетельствуют, что в 1998-1999 годах положительное сальдо торговых балансов азиатских стран достигалось в первую очередь сокращением импорта на 80—120 млрд. долл.[109] (в относительном выражении это составило в Сингапуре 19,5%, в Малайзии — 22,4, в Индонезии — 33,4, в Южной Корее — 36,1, а в Таиланде — почти 40%[110]), а не ростом экспортных поставок. Между тем мы уже отмечали, что значительная часть импорта стран региона до кризиса приходилась на приобретение патентов и технологий; поэтому сложившаяся ситуация имеет, на наш взгляд, временный характер, и через несколько лет либо импорт должен будет весьма существенно увеличиться, либо экспортный потенциал азиатских стран окажется радикально сокращенным.

---

[108] См.: *Clifford M.L., Engardio P.* Meltdown. P. 257.

[109] См.: World Economic Outlook. May 1999. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. Wash., 1999. P. 43.

[110] См.: *Hamlin M.A.* The New Asian Corporation. P. 37.

Таким образом, *успехи стран Азиатско-Тихоокеанского региона в первые два года после кризиса вызваны не изменением парадигмы их развития, а временной реставрацией тех условий, в которых "догоняющие" экономики только и могут чувствовать себя относительно комфортно.* Вновь вернулась эпоха бурной экспансии экспорта массовых промышленных товаров, подешевела рабочая сила, усилилась денежная накачка экономики, продолжается активное государственное регулирование промышленного и финансового секторов. В пользу нашего вывода говорит и сравнение тяжелого экономического положения Японии в последние годы с быстрым восстановлением восточноазиатских экономик. Если бы японское правительство допустило кризис, подобный азиатскому, обесценило бы национальную валюту в полтора-два раза при сохранении низких процентных ставок и открыло бы дорогу иностранным инвестициям, либерализовав внешнеэкономическое законодательство, оно получило бы подобный же эффект, который, однако, был бы столь же недолговременным, каким, на наш взгляд, он окажется и в остальных "догоняющих" странах, испытавших воздействие кризиса 1997-1998 годов.

Эти предположения стали подтверждаться весной и летом 2000 года, когда экономики стран региона начали вновь посылать весьма тревожные сигналы. Хотя в 1999 году экономический рост в большинстве стран региона исчислялся двузначными цифрами (10,7% в Южной Корее, 11,7% в Малайзии и 14,3% в Гонконге), в первом квартале 2000 года он резко замедлился (до 3,2% в Индонезии и 3,0% в Южной Корее). При этом нельзя упускать из виду, что быстрый рост сопровождался сокращением импорта и продолжавшимся обесценением национальных валют этих стран (так, только в марте—июле 2000 года таиландский бат снизился на 6,5%, филиппинское песо — на 9,5, а индонезийская рупия — почти на 25%[111]). Рост

[111] См.: *Einhorn B., Shari M.* Currency Crisis, Part Two? // Business Week. 2000. July 31. P. 28.

инфляции в первом квартале 2000 года также показывает, что потенциал роста, возникший в результате девальвации и кризиса 1997-1998 годов, начинает исчерпываться[112].

К середине 2000 года оптимизм относительно дальнейших успехов азиатских экономик стал гораздо более сдержанным, чем в конце 1999 года. Замедление экономического роста в США, искусственно предпринятое для предотвращения излишне быстрого роста биржевых котировок, принесло волну сброса азиатских активов. Акции корейских высокотехнологичных компаний потеряли в цене от половины до трех четвертей своей стоимости только за первые четыре месяца 2000 года[113], а потери индекса Korea Composite на Сеульской бирже, превысившие 30%, отодвинули его значение вплотную к отметкам, достигнутым в 1997 году[114]. Согласно оценкам экспертов, во втором квартале 2000 года экономический рост может замедлиться до 1,8%[115]. Таиландский и индонезийский фондовые индексы, еще не вполне оправившиеся от кризиса 1997 года, за первое полугодие 2000 года потеряли соответственно 42 и 43% своей долларовой стоимости[116]. В других странах региона наблюдаются те же тенденции: фондовые индексы снизились на 18% в Сингапуре, 8,7% — в Японии и 4,8% — в Гонконге[117]. Прямые иностранные инвестиции в азиатские страны сократились в первой половине 2000 года

---

[112] Подробнее см.: *Montagnon P.* Still no Miracle Alternative to Reform for Asian Economies // Financial Times. 2000. June 2. P. 4; *Schuman M.* South Korean Economic Surge Stokes Interest-Rate Debate // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 24. P. 8.

[113] См.: *Burton J.* Broadband Demand drives South Korea Internet Advances // Financial Times. 2000. May 23. P. 21.

[114] См.: *Kirk D.* Sell-Off in Seoul Drags Stocks to 13-Month Low // International Herald Tribune. 2000. May 23. P. 16.

[115] См.: International Herald Tribune. 2000. May 24. P. 17.

[116] См.: *Einhorn B., Shari M.* Currency Crisis, Part Two? P. 29.

[117] См.: *Appell D.* Stocks in Asia May Find No Relief Even if the U.S. Leaves Rates Alone // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 28. P. 34.

на 15—30, а иногда даже более % (в Малайзии — на 43,4[118]), и подобная динамика, скорее всего, сохранится и в ближайшем будущем.

Все это вполне понятно, так как большинство азиатских стран не сделали должных выводов из хозяйственного спада. Так, например, в Индонезии правительство президента А.Вахида повторяет политику прежнего руководства, но с другими действующими лицами: сегодня фирмы, принадлежащие родственникам находящегося у власти менее двух лет нового президента, имеют невыплаченных долгов более чем на 2 млрд. долл., а Агентство по реструктуризации банков лишь формально обеспечивает гарантии по более чем 100 млрд. долл. обязательств проблемных кредитных учреждений[119]. Государственный долг вырос с 51 млрд. долл. в марте 1998 года до 147 млрд. долл. в мае 2000-го, а выплаты по нему составляют 45% всех поступлений, предусмотренных в бюджете текущего года[120]. Аналогичные тенденции прослеживаются и в большинстве других стран, переживших кризис 1997 года.

* * *

Главной причиной усугубления трудностей, переживаемых азиатскими государствами, было то, что здесь не поняли природы достигнутых хозяйственных успехов, не сумели осознать их как конъюнктурные и временные. Считая себя (и отчасти реально являясь) конкурентами развитых стран, эти государства не осознавали (и сегодня не осознают) степени своей зависимости от постиндустриального мира. Импорт технологий, искус-

---

[118] См.: *McNulty S.* Slow Reform Progress Puts Investors off Malaysia // Financial Times. 2000. August 16. P. 3.

[119] См.: *Backman M.* The New Regime in Jakarta Is Beginning to Look Like the Old // International Herald Tribune. 2000. May 25. P. 6.

[120] См.: *Baird M.* Indonesia's Problems Force World Bank to Rethink Its Role // International Herald Tribune. 2000. May 17. P. 8.

ственное занижение издержек, массированные вливания иностранного капитала и наращивание экспорта готовой продукции на внешние рынки — таковы были основные условия азиатского "процветания". Фактором, прервавшим эту череду успехов, стал отнюдь не финансовый кризис как таковой, а достижение западными странами новой ступени своего развития. Формирование в них самоподдерживающейся экономики, в значительной мере независимой от внешних обстоятельств, уверенное усиление роли информационного сектора хозяйства и взрывное повышение спроса на индивидуальные блага и специфические, не производимые в массовом масштабе, товары и услуги стали провозвестниками заката азиатской индустриализации. Западные страны, в 80-е и начале 90-х годов стремившиеся завоевать рынок для своих технологий, программного обеспечения, иных know-how, а также наиболее высокотехнологичных продуктов посредством ценовой конкуренции, в настоящее время достигли монопольного положения на этом рынке и заявили "права монополиста". Повышение уровня жизни населения развитых стран сопряжено с ростом спроса на высококачественную продукцию и услуги отечественных производителей и с ограничением платежеспособного спроса на азиатские товары со стороны высокообеспеченных категорий населения; менее же обеспеченные граждане акцентируют внимание на цене товаров, которая, как мы уже отметили, не может быть радикально снижена из-за большой доли импортных комплектующих. Растущая деловая активность в постиндустриальных странах естественным образом притягивает значительные средства, и инвесторы считают за благо уйти с развивающихся рынков, риски вовлеченности в которые превосходят сегодня все разумные пределы. В этих условиях мы считаем возможным утверждать (хотя и предвидим решительные возражения оппонентов), что *страны Юго-Восточной Азии никогда более не будут занимать тех позиций в мировой экономике, которые были достигнуты ими к середине 1997 года.*

Это вовсе не значит, однако, что страны региона не имеют перспектив хозяйственного развития; в этом контексте заслуживают внимания два важных обстоятельства. С одной стороны, широко признано, что модель, реализованная в Юго-Восточной Азии, в значительной мере копирует японскую модель индустриализации[121]; в этой связи следует отметить, что чисто финансовые потрясения, пришедшиеся в Японии на 1990-1992 годы, далеко не сразу привели к той труднопреодолимой стагнации, которая наблюдается с 1998 года по сей день. Поэтому можно достаточно уверенно предположить, что реальные хозяйственные проблемы Юго-Восточной Азии в полной мере проявятся через четыре-пять лет, когда окажутся исчерпанными последние возможности использования традиционно "догоняющих" методов, а перехода к новой хозяйственной парадигме так и не произойдет. С другой стороны, период 1998-2000 годов, и это ни в коем случае нельзя сбрасывать со счетов, оказался одним из наиболее динамичных в развитии постиндустриального мира; составляющие его страны достигли устойчивого экономического роста, который во многом и стал причиной быстрого возрождения "догоняющих" стран. В ближайшие годы этот рост может продолжиться, и, следовательно, приток инвестиций на развитые рынки станет еще более активным, что сократит, в свою очередь, привлекательность развивающихся стран. В то же время возможно и развертывание локального финансового кризиса, провоцируемого чрезмерно быстрым развитием (элементы этого видны в нестабильности фондовых индексов, особо заметной начиная с апреля 2000 года), что тем более способно оказать негативное воздействие на развивающиеся рынки (в начале мая 2000 года значения фондовых индексов в Гонконге и Токио были на 25% ниже максимумов, достигнутых за два месяца до этого). Таким образом, как

[121] См.: *Kotler P., Jatusripitak S., Maesincee S.* The Marketing of Nations. A Strategic Approach to Building National Wealth. N.Y., 1997. P. 53—54.

бы ни пошло развитие постиндустриальных держав, оно объективно окажет сдерживающее влияние на развивающиеся рынки, и поэтому, на наш взгляд, нет оснований предполагать повторения в ближайшие годы ни того фантастического подъема, который был характерен для 70-х и 80-х годов, ни быстрого хозяйственного оздоровления, признаки которого появились непосредственно вслед за последними потрясениями.

Именно с позиций вторичности и несамостоятельности экономического развития стран Азии в целом мы рассмотрим ниже процессы, разворачивающиеся сегодня в самой большой (после Японии) экономической системе региона — в Китае, которому многие прочат роль мирового хозяйственного лидера в XXI веке.

Глава шестая

КИТАЙ: ОБЩИЕ СУДЬБЫ ИЛИ ОСОБЫЙ ПУТЬ?

Аналитики, исследующие эволюцию "догоняющих" стран, уделяют Китаю особое внимание по целому ряду причин. Во-первых, история страны, ее размеры и доля в мировом населении — все эти факторы заставляют рассматривать масштабные хозяйственные и социальные перемены в КНР как процессы, непосредственным образом влияющие на мировую экономическую конъюнктуру и всемирный баланс политических сил. Во-вторых, китайский опыт является уникальным в том смысле, что представляет собой первый успешный пример перехода от фактически аграрного общества с социалистическим прошлым к относительно среднеразвитой капиталистической стране. И, наконец, в-третьих, сложно не принять во внимание тот факт, что разрушительный кризис, подвергший азиатскую модель жестоким испытаниям, не внес существенных корректировок в темпы и направление развития китайской экономики.

Успехи, достигнутые китайской экономикой на протяжении последних двадцати лет, неоспоримы. Средние значения темпов прироста валового национального продукта превышали 10% в год, быстро рос экспорт, значительная часть которого направлялась в страны постиндустриального мира, страна достигла самообеспеченности продовольственными товарами и сегодня успешно интегрируется в мировую информационную экономику.

Китайская Народная Республика становится сегодня мощной региональной сверхдержавой, стремительно занимающей место Японии в качестве лидера Азиатско-Тихоокеанского региона. Стабильное развитие страны свидетельствует о том, что руководители государства учли многие уроки, вытекающие как из опыта своих соседей, так и из неудачных попыток реформирования советской экономики. Однако при оценке многочисленных прогнозов, авторы которых склонны рассчитывать, когда — через пять или все же через десять лет — Китай обгонит США по объему ВНП, необходимо иметь в виду, что аналогичные предсказания строились в конце 70-х годов по отношению к Японии и что незатронутость Страны восходящего солнца биржевой паникой 1987 года также считалась показателем ее нерушимой стабильности. Между тем уже через десять лет от признаков былого благополучия не осталось и следа, а лидирующая роль США в мировой экономике лишь укрепилась. Поэтому сегодня, не принижая значения китайских реформ, необходимо учитывать, что магистральное направление трансформации китайского общества идентично эволюции любой страны, реализующей политику "догоняющего" развития, и в силу этого не следует ожидать ни ее бескризисного продолжения, ни достижения Китаем доминирования в хозяйственной системе XXI века. Тем не менее, предваряя оценку российского опыта экономических реформ, важно оценить путь, пройденный нашим юго-восточным соседом.

Начало реформ и сегодняшнее состояние экономики

Реформирование китайской экономики началось в 1978-1979 годах, когда страна находилась в глубочайшем хозяйственном кризисе, последовавшем после "культурной революции"; в этой ситуации речь шла скорее не о масштабной экономической модернизации,

а о комплексе мер, необходимых для элементарного выживания большей части населения, занятого, главным образом, в сельском хозяйстве. Промышленность находилась в то время в зачаточном состоянии, валовой национальный продукт на душу населения составлял не более 373 юаней, что даже по искусственно установленному в тот период курсу (1,55 юаня за доллар США) не превышало 250 долл. на человека в год[1]. Вполне понимая, насколько этот уровень не отвечает задачам построения развитой индустриальной экономики, китайские лидеры поставили задачу увеличить среднедушевой показатель ВНП в 4 раза к 2000 году. Весьма показательным в этой связи представляется то обстоятельство, что первой задачей реформ стало развитие сельского хозяйства и удовлетворение на этой основе минимальных потребностей населения в продовольствии — цель, никогда не стоявшая в повестке дня других стран Юго-Восточной Азии.

Феномен быстрого хозяйственного роста стал отличительной чертой китайского "экономического чуда". Именно экстраполируя наметившиеся тенденции, многие эксперты видят сегодня эту прежде отсталую страну хозяйственной сверхдержавой, лидером азиатского региона и опасным конкурентом США. Согласно статистике, экономика страны на протяжении всего периода 80-х и начала 90-х годов росла темпами от 9,8 до 14,2% в год и была, таким образом, рекордсменом среди азиатских стран[2]; при этом, на наш взгляд, следует с осторожностью подходить к оценкам, согласно которым имеет место замедление темпов развития китайской экономики. Экономический рост в Китае является скорее неровным, нежели замедляющимся, и подобная "неровность" в определенной мере может быть объяснена сложностями статистического учета. Так или иначе, в

[1] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P. 57.

[2] См.: The Economist. 1997. February 22. P. 21.

1991-1995 годах рост валового национального продукта в КНР достиг 68,6%, а в 1996-2000 годах, по предварительным данным, составит не менее 50,4%[3]. При этом важно отметить, что растущая товарная масса в значительной ее части потреблялась внутренним рынком, а производительность труда, остававшаяся до начала реформ крайне низкой, росла темпами от 2 до 3,8% в год, обеспечивая до 43% прироста национального дохода[4]. Это, на первый взгляд, выгодно отличало китайскую экономику от других азиатских стран.

Промышленное развитие концентрировалось в основном в прибрежных регионах, где коммунистическое правительство создавало так называемые "зоны обработки продукции на экспорт", число которых уже в первые годы реформ превысило десяток и куда поступали значительные зарубежные инвестиции (так, например, в свободную экономическую зону в Даляне с 1984 по 1993 год было вложено более 5 млрд. долл. иностранного капитала[5]). В этих экспортоориентированных регионах, наибольшим значением среди которых обладал комплекс свободных экономических зон, сложившийся в непосредственной близости от Гонконга, сосредоточился основной объем китайского промышленного производства, а темпы экономического роста в период 1978-1993 годов составляли здесь в среднем 17,3%. В данном случае позитивные факторы (среди которых следует отметить гораздо более активное привлечение прямых иностранных инвестиций по сравнению с портфельными: в отличие, например, от Южной Кореи, где к 1993 году последние вместе с внешними займами почти в 15 раз

---

[3] Рассчитано по: East Asian Institute. China's Economy and the Asian Financial Crisis. Occasional Paper No. 4. Singapore, 1998. P. 8—9; *Kynge J.* China Hopes to Turn Corner on Growth // Financial Times. 2000. February 29. P. 6.

[4] См.: *Chai J.C.H.* China: Transition To a Market Economy. Oxford, 1997. P. 150.

[5] См.: *Ohmae K.* The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies. N.Y., 1995. P. 86.

превышали прямые иностранные инвестиции в производственную сферу, в Китае прямые капиталовложения в 2 раза превосходили объемы полученных кредитов и почти в 10 раз — масштабы портфельных инвестиций[6]) не в полной мере компенсируют негативные последствия нарастающей регионализации экономики (в начале 1994 года около трети всего китайского экспорта обеспечивалось прибрежными районами, в которых проживало 23 млн. человек, то есть менее 1,4% всего населения страны[7]). Сами же экспортные отрасли в первом квартале 2000 года обеспечивали 24% всего валового национального продукта[8] и являлись основным сектором, в котором был отмечен быстрый рост занятости и доходов работников.

Говоря о китайских реформах, нельзя обходить вниманием не только то, что они были начаты в условиях крайне низкого уровня развития страны, но и то, что этот уровень по сей день остается весьма скромным. Хотя оценки ВНП Китая весьма неоднозначны, мы полагаем, что в настоящее время его среднедушевой показатель не превосходит 500—600 долл. в год. По некоторым данным, в 1978 году ВНП на душу населения составлял 373 юаня, в 1985-м — 816 юаней, а в 1990-м — 1558; при пересчете этих значений в доллары США по среднему официальному курсу, складывавшемуся в течение соответствующего года, мы получим для 1978 года цифру в 239 долл., для 1985-го — 268 долл. и для 1990-го — 327 долл.[9] Подобные расчеты, ставящие Китай на один уровень с Гаити, Суданом или Танзанией — самыми

---

[6] См.: *Mitchell K., Beck P., Grubb M.* The New Geopolitics of Energy. L., 1996. P. 100.

[7] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World. N.Y., 1998. P. 208.

[8] См.: *Roberts D.* China's Wealth Gap // Business Week. European edition. 2000. May 8. P. 28.

[9] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. L. — N.Y., 1997. P. 152.

бедными странами мира, безусловно, нереалистичны, однако не большего доверия заслуживают и попытки довести показатели китайского ВНП до фантастически высокого уровня. Еще в 1984 году были предложены расчеты, основанные на покупательной способности валют, в результате которых ВНП Китая на душу населения был определен в 300 долл. в 1950 году и 1135 долл. в 1980-м; в этом случае, учитывая темпы роста китайской экономики после 1980 года, соответствующий показатель для 1985 года можно определить в сумме 2444 долл., а для 2000 года — в 5100 долл. Последнее означает, что сегодняшний Китай стал более развитой страной, чем были Ирландия в 1985 году или Португалия в 1990-м, что противоречит здравому смыслу[10]. Специалисты, основывающие свои расчеты на масштабах энергопотребления в китайской экономике и сопоставлении курса юаня к доллару на основе покупательной способности этих валют на рынке продовольствия и примитивных товаров народного потребления, оценивают объем китайского ВНП в 1300 долл. на человека по состоянию на 1988 год[11].

Между тем известно, что очень велик разрыв в показателях регионального внутреннего продукта между отдельными провинциями страны: в 1990 году ВНП на душу населения в Шеньчжене достигал 5700 долл., а в Гуаньчжоу — 1510 долл.[12] и превосходил средний для страны показатель соответственно в 17 и 5,5 раза, исходя из оценки среднедушевого ВНП в этом году в 327 долл. в год. Если же брать за основу показатель в 1300 долл. в год, окажется, что региональный внутренний продукт в Шеньчжене вдвое превышал ВНП на душу населения в Гонконге (составлявший в то время несколько более 12 тыс. долл.), что нереально. Поэтому

---

[10] Подробнее см.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. An Inquiry into the Limits of National Development. Armonk (N.Y.) — L., 1993. P. 71.

[11] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 71—73.

[12] См.: *Ohmae K.* The End of the Nation-State. P. 82.

мы склонны согласиться с официальной оценкой, по которой среднедушевой ВНП Китая не превосходит сегодня 600 долл.; последнее вполне подтверждается и соотношением уровней заработной платы в Китае (90 центов в час во вполне благополучном Шанхае) и других странах региона (3 долл. в час в Джакарте, 4,6 долл. в час в Куала-Лумпуре, 5,2 долл. в час в Сингапуре и 6,2 долл. в час в Сеуле[13]). С таких позиций реалистично выглядят официальные правительственные оценки, согласно которым сельские жители — а их число достигает в Китае 800 млн. человек — получают средний доход в 190 долл. на человека в год, причем более 65 млн. крестьян вынуждены жить ниже официальной черты бедности, законодательно установленной в КНР на уровне эквивалента 64 долл. в год[14]. Нельзя также не отметить, что, если доходы горожан во второй половине 90-х годов росли в среднем на 7% в год, то в сельской местности они повышались всего на 1%[15]; при этом около 120 млн. человек — десятая часть населения — перебиваются временными заработками, а количество постоянно или временно безработных, составлявшее в 1997 году 142 млн. человек (из них около 12 млн. в городах и 120 млн. в сельской местности)[16], может к концу 2000 года превысить 260 млн. человек[17]. В подобном контексте нельзя не признать справедливым мнение Зб.Бжезинского, который считает, что "даже если Китай избежит серьезных политических потрясений и непостижимым образом сумеет поддерживать свои сверхвысокие темпы роста на протяжении грядущих двадцати пяти лет...

---

[13] См.: *Spaeth A.* Big Kid on the Block // Time. 1997. September 29. P. 35.

[14] См.: *McGeary J.* The Next China // Time. 1997. March 3. P. 24.

[15] См.: *Roberts D.* China's Wealth Gap. P. 28.

[16] См.: *Serril M.S.* Can This Man Fix China? // Time. 1998. March 16. P. 29.

[17] См.: *Gray J.* False Dawn. The Delusions of Global Capitalism. L., 1998. P. 188—189.

он по-прежнему останется очень бедной по международным меркам страной, [и это является важнейшим] основанием для скептицизма в отношении способности Китая стать в течение ближайших двух-трех десятков лет поистине мощной мировой державой"[18].

Источники ускоренного экономического роста

Переходя к более детальному анализу факторов, обеспечивших быстрое развитие китайской экономики, мы немедленно находим в их числе позиции, уже знакомые по предыдущим главам. Это, прежде всего, высокая норма накопления и дешевая рабочая сила, масштабные иностранные инвестиции, экспортная ориентированность экономики и активное стимулирование хозяйственного роста со стороны государства.

Первый фактор оставался доминирующим на протяжении 80-х и первой половины 90-х годов. В течение всего этого периода, несмотря на относительно невысокие показатели ВНП на душу населения, внутренние сбережения последовательно росли; за годы реформ их доля в валовом национальном продукте повысилась с 33,2% в 1978 году до 40,4% в 1991-м и с тех пор колеблется около уровня в 40%[19]. Учитывая опыт большинства стран, развивающихся по пути индустриализации, можно утверждать, что в ближайшие десять-пятнадцать лет, до тех пор, пока ВНП на душу населения не достигнет 1,5—2 тыс. долл. в год, серьезного снижения нормы сбережений, вызванных стремлением к максимально быстрому аккумулированию и умножению богатства, ожидать не приходится; таким образом, темпы роста китайской экономики, скорее всего, останутся высокими

[18] *Brzezinski Zb.* The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives. N.Y., 1997. P. 163.

[19] См.: *Chai J.C.H.* China: Transition To a Market Economy. P. 118.

на протяжении нынешнего десятилетия. Нельзя не отметить в этой связи, что крайне низкий уровень доходов населения, характерный для китайской экономики, делает ее чрезвычайно конкурентоспособной. Расчеты, проведенные на основании статистических данных за 1995 году, красноречиво свидетельствуют, что производительность китайских работников, оцененная в 5,09 долл. на 1 долл. заработной платы, почти вдвое превосходит соответствующий показатель для Малайзии и Тайваня (2,62 и 2,60) и более чем в три с половиной раза — южнокорейский (1,47)[20], что вполне объясняет инвестиционную привлекательность китайской экономики. Как следствие, особую инвестиционную активность проявляют в последние годы частные предприниматели: если в 1978 году 15,1% ВНП представляли собой капиталовложения, направляемые в экономику по бюджетным каналам, а население инвестировало в общей сложности лишь 1,1% ВНП, то в 1991 году эти показатели поменялись местами, составив, соответственно, 1,8 и 18,7% ВНП[21]. Этот факт не свидетельствует о резком сокращении государственного влияния в экономике, но зримо подтверждает ее переход на рыночные рельсы. Таким образом, в современных условиях Китай обладает существенным внутренним инвестиционным потенциалом, а приведенные выше данные об уровне жизни в отдельных регионах страны и масштабах явной и скрытой безработицы показывают, что "Китай обладает гораздо большими резервами свободной рабочей силы, чем его азиатские соседи"[22], что является одним из важнейших условий успешной конкуренции с другими развивающимися по пути индустриализации странами.

---

[20] См.: *Marber P.* From Third World to the World Class. The Future of Emerging Markets in the Global Economy. Reading (Ma.), 1998. P. 99.

[21] См.: *Chai J.C.H.* China: Transition To a Market Economy. P. 118.

[22] *Henderson C.* Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999. P. 268.

Второй фактор проявился в Китае даже более выпукло, чем в любой другой "догоняющей" стране. Мы уже отмечали, что большая часть иностранных инвестиций в китайскую экономику представлена прямыми капиталовложениями в сферу материального производства и строительства; согласно официальной статистике, за период с 1993 по 1997 год из 250 млрд. долл., реально инвестированных в китайскую экономику, 194 млрд. долл., или 78%, было направлено непосредственно в производство, и лишь 22% поступило в виде частных или межгосударственных кредитов[23]. С 1983 по 1994 год объем прямых иностранных капиталовложений в китайскую экономику вырос в 18 раз[24], и это, безусловно, стало одним из важнейших катализаторов хозяйственного роста Китая в первой половине 90-х годов. К 1994 году в КНР было зарегистрировано 22,7 тыс. предприятий, находившихся в собственности иностранных компаний, где было занято 23 млн. работников и производилось 37% всей экспортной продукции, совокупная стоимость которой возросла с 1991 по 1995 год с 13 до 47 млрд. долл.[25]; во второй половине 90-х годов около 20 тыс. иностранных компаний *ежегодно* открывали в Китае свои филиалы или представительства[26]. В одном только 1993 году правительство одобрило привлечение инвестиций на сумму более 111 млрд. долл., что превосходило показатель, достигнутый за тринадцать предшествующих лет; в 1994 году он вырос еще на 44%[27]. Хотя далеко не все инвестиции были осуществлены немедленно, к 1996 году объем реальных капиталовложений, в основ-

---

[23] См.: *Naughton B.* China: Domestic Restructuring and a New Role in Asia // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 206.

[24] См.: *Li C.* China: The Consumer Revolution. Singapore — N.Y., 1998. P. 29.

[25] См.: The Economist. 1997. March 8. Survey "China". P. 10.

[26] См.: *Li C.* China: The Consumer Revolution. P. 29.

[27] См.: *Chai J.C.H.* China: Transition To a Market Economy. P. 160.

ном в производственную сферу, превысил 114 млрд. долл. (в том числе 26 млрд. долл. в 1993 году, 34 млрд. долл. — в 1994 году и 37 млрд. долл. — в 95-м)[28]. Таким образом, китайская экономика получила неведомый большинству развивающихся стран широкий доступ к иностранному капиталу, направляемому в производственную сферу.

Рассматривая растущий приток иностранных инвестиций в Китай, легче всего проследить этапы либерализации китайской экономики. Сама по себе их впечатляющая динамика стала результатом смены курса, осуществленного в конце 70-х годов; однако наиболее активным этот процесс стал после знаменитого "южного турне" Дэн Сяопина в 1991 году. До начала 90-х годов наиболее распространенной формой иностранного участия оставались совместные предприятия, в которых китайской стороне принадлежал, как правило, контрольный пакет акций. Если с 1979 по 1982 год в стране было зарегистрировано 83 подобных предприятия, то в одном только 1991 году число новых совместных компаний составило уже 8395[29]. В 90-е годы акцент был перенесен на массовую регистрацию компаний со стопроцентным иностранным участием, что открывало перед инвесторами качественно новые возможности для бизнеса и должно было резко активизировать приток капитала. Соответствующие надежды оправдались в полной мере: если в 1991 году прямые иностранные инвестиции не превышали 4 млрд. долл., то в 1992 году они достигли 11 млрд., в 1993 — 26 млрд., а в 1996 году превзошли 40 млрд. долл.[30], несмотря на то, что и сегодня около 80% компаний, созданных с иностранным участием, имеют форму совместных предприятий и лишь

---

[28] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. P. 58.

[29] См.: *Goldman M.* Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult? N.Y. — L., 1996. P. 206.

[30] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. P. 152; The Economist. 1997. March 8. Survey "China". P. 10.

немногим более 20% полностью контролируются иностранным капиталом. Общий объем капиталовложений, заявленный в учредительных документах новообразуемых компаний, превышал к этому времени 400 млрд. долл.[31]

Следует, однако, иметь в виду ряд специфических особенностей, характеризующих капиталовложения в китайскую экономику, главной среди которых является *ярко выраженный этнический характер инвестиций.* В отличие от большинства азиатских стран, где основную роль среди иностранных инвесторов играет Япония, приток капиталов в китайскую экономику идет из стран, в которых сами китайцы либо составляют большинство населения, либо занимают ведущие позиции в экономической жизни. Если в 1985 году инвестиции компаний, находившихся в Гонконге или Макао — территориях, присоединенных к Китаю соответственно в 1997 и 1999 годах, — составляли 49,9% всех поступивших в страну иностранных капиталовложений, то в 1989 году их доля достигла 62,1%, а в 1993-м (включая также и Тайвань, население которого полностью состоит из этнических китайцев и который также может быть воссоединен с континентальной частью страны в относительно недалеком будущем) — 76,2%[32]. До перехода под китайский контроль Гонконг не только направил в КНР около 93 млрд. долл. инвестиций, но и создал в Китае 50 тыс. предприятий, на которых в 1997 году было занято более 4 млн. человек, тем самым перенеся в Китай фактически всю свою промышленность (известно, что к середине 90-х годов ВНП Гонконга лишь на 9% создавался в индустриальном секторе)[33]. К 1997 году инвестиции, поступившие из Гонконга, обеспечивали около 5% ВНП Китая и оставались залогом процвета-

---

[31] См.: *Pearson M.* China's New Business Elite. The Political Consequences of Economic Reform. Berkeley (Ca.) — L.,1997. P. 10.

[32] См.: *Chai J.C.H.* China: Transition To a Market Economy. P. 160.

[33] См.: *Vines S.* Hong Kong: China's New Colony. L., 1998. P. 182.

ния прибрежных провинций, где создавалась и создается большая часть экспортной продукции[34]. Роль Гонконга, Макао и Тайваня остается чрезвычайно большой и сегодня; несмотря на несколько отличающиеся оценки[35], большинство экспертов сходится во мнении, что более трех четвертей иностранных инвестиций в китайскую экономику поступает из этих трех источников[36]. В то же время роль прочих инвесторов в финансировании китайской экономики последовательно снижается; так, за период с 1985 по 1993 год доля американских инвестиций снизилась с 18,3% до 7,4, а японских — с 16,1 до 4,9%[37].

По мере присоединения к КНР Гонконга (1997 году), Макао (1999 году) и, возможно, Тайваня лидирующими иностранными инвесторами станут для Китая другие страны Азии, в которых сильно ощущается китайское влияние и которые сейчас обеспечивают около 15% всех иностранных капиталовложений в КНР. Известно, что в середине 90-х годов в Юго-Восточной Азии (не считая Гонконга, Макао и Тайваня) проживало около 25 млн. выходцев из Китая, составляющих 32% населения Малайзии, 15% — Таиланда, 4% — Индонезии и 1% — Филиппин[38]. По состоянию на 1990 год они владели промышленными, торговыми и сервисными компаниями, а также объектами недвижимости и товарными запасами, оценивавшимися в 450 млрд. долл., что на тот момент почти на четверть превышало ВНП континен-

---

[34] См.: *Rosecrance R.* The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century. N.Y., 1999. P. 113.

[35] См.: *Pomfret R.* Asian Economies in Transition. Reforming Centrally Planned Economies. Cheltenham (UK) — Brookfield (US), 1996. P. 41.

[36] Подробнее см.: *On-Kwok L., So A.Y.* Hong Kong and the Newly Industrializing Economies: From Americanization to Asianization // Postiglione G.A., Tang J.T.H. (Eds.) Hong Kong's Reunion with China. The Global Dinensions. Armonk (N.Y.) — L., 1997. P. 112—113.

[37] См.: *Hajari N.* High Seas Diplomacy // Time. 1997. April 21. P. 57.

[38] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. P. 189.

тального Китая[39]. Нормы накопления в принадлежавших им компаниях были не ниже, чем в КНР, и составляли от 25 до 45%. В результате в 1996 году эта часть "китайской" экономики оценивалась в 700 млрд. долл., что к тому времени было близко к объему валового национального продукта КНР[40]. Однако даже эти данные не дают полного представления о реальном влиянии этнических китайцев в странах Юго-Восточной Азии. Еще в 1990 году китайская диаспора контролировала через находившиеся в ее собственности фирмы и компании ликвидные активы (не считая акций и других ценных бумаг промышленных компаний) на сумму, приблизительно в 3—4 раза большую, чем объем реально принадлежавшей ей собственности. Некоторые эксперты называют цифру от 1,5 до 2 трлн. долл.[41], другие считают 2 трлн. долл. тем минимальным значением, от которого следует отталкиваться в подобных расчетах[42]. Максимальная из известных нам оценок масштабов китайской зарубежной экономической империи по состоянию на 1990 год — 2,5 трлн. долл. — предложена Д.Лэндесом[43].

Имея в виду эти цифры, можно прийти к выводу, что в начале 90-х годов китайская экономика за пределами самого Китая составляла около 60% ВНП Японии — второй экономической сверхдержавы мира. Китайские эмигранты и их наследники создали в Азии гигантские финансовые империи: среди 100 азиатских миллиардеров 39 являются выходцами из Китая, причем 12 семей обладают состояниями, превышающими 5 млрд. долл.[44]

---

[39] The Economist. 1992. July 18. P. 21—22.

[40] См.: *Gray J.* False Dawn. P. 59.

[41] См.: *Hobday M.* Innovation in East Asia: The Challenge to Japan. Cheltenham (UK) — Lyme (US), 1997. P. 22.

[42] См.: *Yergin D., Stanislaw J.* The Commanding Heights. P. 189.

[43] См.: *Landes D.* The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are So Rich and Some So Poor. L., 1998. P. 478.

[44] См.: *Hiscock G.* Asia's Wealth Club. L., 1997. P. 29.

К середине 1994 года предприниматели китайского происхождения владели контрольными пакетами акций 517 из 1000 крупнейших индустриальных компаний, являвшихся лидерами листингов фондовых бирж в Сеуле, Тайбее, Шанхае, Шеньчжене, Гонконге, Бангкоке, Куала-Лумпуре, Сингапуре, Джакарте и Маниле[45], причем в Малайзии они выступали собственниками более чем 62% ведущих компаний, а в Таиланде — 80%[46]. Особенно заметным было их присутствие в Индонезии, где этнические китайцы, составляющие, по различным данным, от 3,6 до 4,2% населения, владели 70% всех предприятий негосударственной формы собственности, 240 из 300 крупнейших компаний и 14 из 15 ведущих индустриальных и финансовых конгломератов страны[47]. Экономика же Сингапура, как считает большинство экспертов, почти полностью подконтрольна членам китайской диаспоры. Такое влияние этнических китайцев привлекает все большее внимание в последние годы; западные аналитики серьезно опасаются возможных политических последствий их экономической экспансии. В начале 90-х годов П.Дракер ввел в оборот термин "некоммунистические китайские общества (non-Communist Chinese societies)"[48], которым сегодня все чаще обозначают Гонконг, Тайвань, Сингапур, Южную Корею, Малайзию и отчасти Индонезию; Зб.Бжезински в последние годы неоднократно высказывал соображения об опасности, связанной с тем, что в будущем в ряде восточноазиатских стран у власти могут оказаться марионеточные прокитайские правительства[49].

---

[45] См.: *Naisbitt J.* Megatrends Asia. The Eight Asian Megatrends that are Changing the World. L., 1996. P. 3.

[46] См.: Drucker on Asia. A Dialogue Between *Peter Drucker* and *Isao Nakauchi*. Oxford, 1997. P. 7.

[47] См.: *Moreau R., Nordland R.* After Suharto // Newsweek. 1998. June 1. P. 39.

[48] *Drucker P.F.* Managing in Turbulent Times. Oxford, 1993. P. 136.

[49] См.: *Brzezinski Zb.* The Grand Chessboard. P. 167, 168 note.

Мы остановились на данной проблеме столь подробно по двум причинам. С одной стороны, весьма специфическое распределение иностранных инвестиций в экономику КНР по странам-донорам дает основание предполагать, что Китай является сегодня единственной страной в Азии, которая оказалась в выигрыше от разрушительного финансового кризиса 1997-1998 годов. В условиях, когда китайские предприниматели в странах Юго-Восточной Азии либо стали персонами non grata, как это случилось в Малайзии и Индонезии, либо (в лучшем случае) не могут более столь прибыльно, как прежде, размещать свои капиталы, КНР может ожидать притока инвестиций, в то время как все остальные азиатские страны испытывают их жесточайший дефицит. С другой стороны, гигантские капиталовложения в китайскую экономику (нередко рассматривающиеся российскими специалистами как подтверждение того, что посткоммунистическая страна, направившаяся по пути рыночных реформ, становится объектом активных инвестиций), имеют весьма специфическую природу, и нет никаких оснований полагать, что они представляют собой типичный случай, и проецировать эту ситуацию на российскую действительность, делать на этом основании совершенно нереалистические прогнозы относительно инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

Третий из рассматриваемых нами факторов также имеет огромное значение. Как и в большинстве азиатских стран, экономическое развитие Китая в значительной мере обусловлено экспансией экспортных операций; более того, самые высокие темпы роста зафиксированы либо в тех отраслях промышленности, которые производят традиционный ассортимент китайского экспорта (массовые индустриальные товары), либо на иностранных предприятиях, осуществляющих сборку изделий из западных комплектующих (в первую очередь электроники), либо в строительстве, которое в прибрежных зонах и больших городах ориентировано прежде

всего или на иностранных инвесторов, или на китайских экспортеров. Быстрый рост китайского экспорта на протяжении последнего времени (в течение всего пореформенного периода он составлял в среднем 16% в год[50]) привел к увеличению поставок товарной массы из Китая с 9,8 млрд. долл. в 1978 году до 121 млрд. долл. в 1993-м, что соответствует 0,6 и 2,5% объема мирового экспорта, соответственно[51]. В 1997 году объем внешней торговли Китая составлял около 320 млрд. долл., причем на экспорт приходилось около 180 млрд. долл., на импорт — несколько менее 140, а положительное сальдо торгового баланса превышало 40 млрд. долл.[52] Несмотря на то, что в 1998-1999 годах оно несколько снизилось и не превосходит сегодня 25 млрд. долл., заметно изменение структуры импорта, в котором преобладают более дешевые поставки из новых индустриальных стран Азии, тогда как импорт из США и Европы стагнирует[53].

Вместе с тем при анализе состояния китайского экспорта необходимо, с одной стороны, не переоценивать его нынешние масштабы и, с другой, реалистично подходить к вопросу о потенциале развития китайской экономики. Совершенно очевидно, что страна, ВНП которой сопоставим сегодня с валовым продуктом штата Нью-Йорк и существенно меньше показателя Калифорнии, не может быть лидером мировой торговли даже в абсолютных стоимостных показателях, не говоря уже о структуре экспорта. Во втором квартале 1997 года, который можно считать последним репрезентативным периодом, предшествовавшим началу азиатского кризиса,

---

[50] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. P. 153.

[51] См.: *Neef D., Siesfeld G.A., Cefola J. (Eds.)* The Economic Impact of Knowledge. Boston (Ma.) — Oxford, 1998. P. 9.

[52] См.: East Asian Institute. China's Economy and the Asian Financial Crisis. P. 11.

[53] См.: *Jonquieres G., de.* Beijing's Hard Bargain // Financial Times. 2000. May 26. P. 14.

объем собственно китайского экспорта (46,1 млрд. долл.) был ниже, чем у Гонконга (47,8 млрд. долл.), и лишь в 1,3–1,5 раза превосходил масштабы экспорта Южной Кореи (35,8 млрд. долл.), Сингапура (32,1 млрд. долл.) и Тайваня (30,7 млрд. долл.)[54]. Обеспечивая в 1992 году около 2,3% мирового торгового оборота, Китай тем самым лишь вернулся к уровню, достигнутому им в 1928 (!) году[55]; в списке крупнейших экспортеров, составляемом на основе оценки валового стоимостного объема экспорта, Китай сегодня следует за десятимиллионной Бельгией[56] и существенно уступает Нидерландам и Швейцарии. В последние годы многие исследователи акцентируют внимание на масштабах китайского экспорта в США, и для этого есть серьезные основания: если в 1984 году активное сальдо торгового баланса Китая в торговле с США составляло 100 млн. долл.[57], то к 1988 году оно достигло 3,5 млрд. долл., а спустя семь лет этот показатель еще увеличился почти в 10 раз, до-стигнув 33,8 млрд. долл. С июня 1996 года дефицит США в торговле с Китаем стал превышать их дефицит в торговле с Японией (3,3 млрд. против 3,2 млрд. долл. в месяц); в то же время масштаб китайского экспорта в США превосходит размеры импорта из Америки в 4 раза, тогда как соответствующий показатель для Японии составляет лишь 1,6[58]. Однако следует иметь в виду, что почти 60% китайского экспорта производится не собственно китайскими компаниями, а стопроцентно иностранными предприятиями, принадлежащими международным корпорациям, и фактически относится к внутренней торговле США или Японии[59].

---

[54] См.: *Spaeth A.* Big Kid on the Block. P. 35.

[55] См.: The Economist. 2000. April 8. Survey "China". P. 14.

[56] См.: The Economist. 1997. April 12. P. 119.

[57] См.: *Brahm L.J.* China as No 1. The New Superpower Takes Central Stage. Singapore, 1996. P. 100.

[58] См.: *Bernstein R., Munro R.H.* The Coming Conflict with China. N.Y., 1997. P. 131, 132.

[59] См.: *Gilpin R.*, with *Gilpin J.M.* The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century. Princeton (N.J.), 2000. P. 283.

Нельзя также не заметить, что даже в середине 90-х годов весь объем китайского экспорта в США в стоимостном выражении не превышал 0,12% американского ВНП[60], и если даже с тех пор он вырос вдвое, вряд ли можно считать, что китайская экономическая экспансия представляет серьезную угрозу для США. Наконец, ограничение торговли с Китаем не станет проблемой для американских производителей, так как в стоимостном выражении экспорт из США в Китай почти в 4 раза меньше импорта китайских товаров в Соединенные Штаты[61] и потеря подобного рынка не будет иметь для США роковых последствий.

В то же время следует отметить, что Китай и сегодня выгодно, если так можно сказать, отличается от большинства своих соседей весьма умеренной степенью развития экспортных операций. На протяжении 80-х и 90-х годов темпы роста экспорта превосходили параметры роста ВНП лишь в 1,5—1,8 раза, что позволяло поддерживать приемлемое соотношение между внутренним и внешним рынками как катализаторами экономического роста. Объемы экспорта не превосходили 20% ВНП, что значительно меньше, чем у других стран региона. Тот факт, что китайский экспорт в меньшей мере представлен высокотехнологичной продукцией, чем южнокорейский, тайваньский или японский, обеспечивает сохранение его конкурентоспособности, так как зависимость страны от закупок технологий и комплектующих остается гораздо более низкой, нежели в других странах Азии. Таким образом, если в Южной Корее или Индонезии зависимость развития страны от спроса на ее продукцию на мировом рынке является абсолютно критической (и нынешний постепенный выход азиатского региона из депрессии связан прежде всего с ростом экспортных поставок в США и Европу), то ки-

[60] См.: *Brockway G.P.* Economists Can Be Bad for Your Health. Second Thoughts on the Dismal Science. N.Y. — L., 1995. P. 104.

[61] См.: *Jonquieres G., de.* Beijing's Hard Bargain. P. 14.

тайская экономика способна динамично развиваться в гораздо меньшей зависимости от экспорта, и это делает ее перспективы более благоприятными.

Четвертый фактор связан с влиянием государства на хозяйственное развитие страны. Несмотря на явную либерализацию экономической жизни Китая, роль центрального правительства в определении стратегии развития страны остается гораздо более значимой, нежели в Японии или Южной Корее. На протяжении последних лет доля частных и совместных предприятий, на которых сегодня производится соответственно 13,5 и 38% валового национального продукта, росла на фоне гигантского государственного сектора, доля которого только четыре года назад перестала превышать 50% ВНП[62].

Несмотря на это, на государственных предприятиях трудится подавляющее большинство работников — 125 из 170 млн. занятых в индустриальном производстве, что само по себе свидетельствует об их низкой эффективности. В середине 90-х годов этот гигантский индустриальный комплекс, применявший более 70% всей рабочей силы, занятой в промышленности, и использовавший почти 75% всех основных фондов и сырья, был способен производить всего лишь 32% промышленной продукции (согласно прогнозам, этот показатель должен снизиться до 30% в 2000 году и составить не более 18% в 2010 году[63]), а его доля в совокупной прибыли всех китайских предприятий не превышала 1 (!)%[64]. В 1995 году государственные предприятия Китая впервые показали совокупный убыток, оценивавшийся в 3 млрд. юаней (около 400 млн. долл.)[65], а уже на следующий год

---

[62] См.: *McGeary J.* The Next China // Time. 1997. March 3. P. 23.

[63] См.: *Cumings B.* Parallax Visions. Making Sense of American — East Asian Relations at the End of the Century. Durham (N.C.) — L., 1999. P. 163.

[64] См.: China's Futures. Scenarios for the World's Fastest Growing Economy, Ecology, and Society. San Francisco (Ca.), 2000. P. 22.

[65] См.: *Lam W.W-L.* The Era of Jiang Zemin. Singapore — N.Y., 1999. P. 291.

половина из 118 тыс. государственных предприятий в балансовых отчетах показала убытки, сумма которых составила 7,2 млрд. долл. и превысила показатель предшествующего года более чем в 15 раз[66]. По итогам 1996 года объем нереализованных товарных запасов в экономике составил более 65 млрд. долл. Как следствие, государственные предприятия прибегают к масштабным ссудам, которые выросли с 86 до 120 млрд. долл. только за три года, с 1993 по 1996 год, составляя сегодня от 80 до 90% всех ссуд, выдаваемых контролируемыми государством банками и другими финансовыми учреждениями[67].

Рост потребности в заемных средствах активизируется снижением бюджетного финансирования государственных компаний, о чем мы говорили выше. В результате, по некоторым данным, отношение суммарных обязательств таких предприятий к их рыночной стоимости достигает сегодня более 500%, а рентабельность операций государственных банков опустилась до 0,5%[68]. Сегодня существуют различные оценки масштабности проблем, стоящих перед китайской банковской системой. Безусловно, китайским банкам пока не грозит немедленная потеря ликвидности, как это имело место в Таиланде, Индонезии и даже Южной Корее в 1997 году; государственный контроль, под которым находится банковская система, способен воспрепятствовать этому. Между тем большинство западных экспертов полагает, что ссуды, возврат которых представляется крайне маловероятным, составляют около 25% всех активов китайских банков[69].

---

[66] См.: *Dorn J.A.* China's Future: Market Socialism or Market Taoism // Dorn J.A. (Ed.) China in the New Millenium: Market Reforms and Social Development. Wash., 1998. P. 102.

[67] См.: *Burstein D., Keijzer A., de.* Big Dragon. China's Future: What It Means for Business, the Economy, and the Global Order. N.Y., 1998. P. 196—197, 200—201.

[68] См.: The Economist. 1998. May 2. P. 79.

[69] См.: *Hayes D.* Japan's Big Bang. The Deregulation and Revitalization of the Japanese Economy. Boston (Ma.) — Tokyo, 2000. P. 185.

Некоторые аналитики приводят и более жесткие оценки, достигающие 25—35% кредитного портфеля, причем 20% квалифицируются ими как абсолютно безнадежные[70]; в абсолютном выражении это может составлять 250 млрд. долл. Характерно, что в последние годы политика правительства по ускоренному развитию отстающих в экономическом аспекте западных районов страны неизбежно породит рост заведомо безнадежных ссуд, выдаваемых государственными банками; их общая сумма может достичь 600 млрд. долл. уже к 2002 году[71]. Однако, даже не забегая вперед, следует отметить, что уже теперь возможное списание проблемных кредитов эквивалентно потерям 18—20% ВНП[72], или фактическому откату экономики на 2,5—3 года назад (сами же китайские эксперты склонны, однако, оценивать невозвратную задолженность отечественных банков не более чем в 6—8% их кредитного портфеля[73]). Кто бы из экспертов ни был прав, опасность сложившейся ситуации заключается еще и в быстром росте частных сбережений: с 1986 по 1996 год этот показатель увеличился более чем в 15 раз[74], и сегодня китайские банки выступают держателями депозитов, превышающих 600 млрд. долл.[75] В такой ситуации возможности правительства, выделившего в 1997 году четырем крупнейшим государственным банкам около 33 млрд. долл. в качестве помощи, направленной на поддержание их текущей ликвидности, выглядят ограниченными, а в случае кризиса не сыграют определяющей роли[76].

Весной 1998 года XV съезд Коммунистической партии Китая обозначил задачу реформирования государствен-

---

[70] См.: Hong Kong Economic Journal. 1998. April 7. P. 6.

[71] См.: *Roberts D.* China's Wealth Gap. P. 32.

[72] См.: *Naughton B.* China: Domestic Restructuring and a New Role in Asia. P. 206.

[73] См.: *Lam W.W-L.* The Era of Jiang Zemin. P. 383.

[74] См.: *Li C.* China: The Consumer Revolution. P. 172.

[75] См.: The Economist. 1998. October 24. P. 23.

[76] См.: The Economist. 1998. May 2. P. 79.

ного сектора в качестве одной из приоритетных на ближайшие годы. Важнейшими ее аспектами были названы трансформация системы управления государственными предприятиями, финансовое оздоровление банковской системы, установление контроля над черным рынком, а также сокращение оттока капиталов из страны и борьба с коррупцией. В то же время предпринимаются меры по стимулированию производства, темпы которого замедляются с 1992 года, когда был установлен рекорд роста ВНП в 13,4%. В 1999 году темпы роста составили всего 7,1%, причем многие эксперты считают их завышенными; характерно при этом, что с момента начала азиатского кризиса китайское правительство ежегодно финансировало различные программы, ориентированные на обеспечение ускоренного экономического роста, тратя на это не менее 30 млрд. долл. в год — почти 3% ВНП, — однако это не имело ярко выраженного позитивного результата (как свидетельствуют специалисты, увеличение кредитных вливаний в экономику Китая на 3 долл. выражается в росте промышленного производства всего на 2 долл.)[77] Большинство иных административных мер, предпринимаемых государством, также не дают существенных результатов.

Подводя некоторые итоги, следует отметить, что Китай добился значительных успехов на пути "догоняющего" развития, решив ряд важнейших проблем (в частности, достигнув продовольственного самообеспечения: сегодня он превзошел США по потреблению яиц, свинины и зерна[78]) и создав промышленность, не только удовлетворяющую потребности внутреннего рынка, но и обеспечивающую устойчивое положительное сальдо торгового баланса и постоянный рост валютных резер-

---

[77] Подробнее см.: *Leggett K.* China Tries Reforms of Its Private Sector in Bid to End Slump // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 13. P. 2.

[78] См.: *Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al.* State of the World 1998. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1998. P. 12.

вов (с 2,26 млрд. долл. в 1980 году[79] до 130 млрд. долл. в 1997 году[80] и 159 млрд. долл. в январе 2000 года[81]). Однако, даже несмотря на эти успехи, чрезмерно оптимистические оценки перспектив китайской экономики, которыми пестрит в последние годы как западная, так и отечественная литература, кажутся нам преждевременными.

Проблемы и перспективы

Итак, успехи китайской экономики обусловлены близким к оптимальному соотношением внутренних и внешних источников инвестиций, выверенной опорой как на национальный, так и на международный рынок. Тем не менее, хозяйственный прогресс по-прежнему обеспечивается за счет экстенсивных факторов — предельно дешевой рабочей силы и поистине неисчерпаемых трудовых ресурсов (сегодня в Китае проживает более 1,25 млрд. человек, и, по разным прогнозам, численность китайского населения может к 2020-2025 годам возрасти до 1,43—1,53 млрд. человек[82]). Однако именно наличие таких "преимуществ" таит в себе ряд острых проблем, весьма опасных как для самого Китая, так и для человечества в целом.

Стремление к максимизации производственных показателей приводит к хищническому истреблению природных ресурсов. Только с 1957 по 1988 год в Китае было потеряно более 16 млн. га сельскохозяйственных угодий, что составило почти 14,5% всех посевных площадей по состоянию на конец 50-х годов[83]. Посевы зерно-

---

[79] См.: *Brahm L.J.* China as No 1. P. 63—64.

[80] См.: *Wolf Ch., Jr.* China: An Emerging "Economic Superpower"? // Dorn J.A.(Ed.) China in the New Millenium: Market Reforms and Social Development. P. 22.

[81] См.: The Economist. 2000. May 6. P. 122.

[82] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 34—35.

[83] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 55—56.

вых сократились с 1961 по 1990 год со 105,2 до 96,6 млн. га, в результате чего в расчете на душу населения снижение превысило 50%[84]. При этом около 40% применяемых на рисовых полях удобрений расходуется впустую вследствие неэффективного их использования[85]. Поэтому не удивительно, что если в 80-е годы валовой продукт сельскохозяйственного сектора рос со средним темпом в 5,7% в год, то в 90-е этот показатель с трудом достигал 3,3%[86], падая в некоторые годы до 1,9% в год. Согласно большинству экспертных оценок, к 2020 году КНР окажется самым большим в мире импортером продовольствия. За последние тридцать лет Китай лишился также и трех четвертей своего лесного покрова[87]; на протяжении 80-х годов вырубка леса на 40% превышала предельно допустимые с точки зрения поддержания самовоспроизводящихся природных систем значения[88]. Объем совокупных потерь, связанных с уничтожением лесов и последующим разрушением почв, оценивается экспертами величиной от 5,5 до 9,5% ВНП страны[89].

Однако даже не эти тенденции являются сегодня наиболее тревожными; приведенные цифры, в конечном счете, относятся к внутренним проблемам страны. Стремясь минимизировать себестоимость производимой продукции с целью повышения ее конкурентоспособности, китайские предприниматели и государство с вопиющим пренебрежением относятся к современным экологическим стандартам. За последние 40 лет в стране

---

[84] См.: *Taylor J.* Sustainable Development: A Model for China? // Dorn A. (Ed.) China in the New Millenium: Market Reforms and Social Development. P. 395.

[85] См.: *Kennedy P.* Preparing for the Twenty-First Century. L., 1994. P. 69.

[86] См.: The World in 2020. Towards a New Global Age. P., 1997. P. 116.

[87] См.: *Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J.* Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future? L., 1992. P. 181.

[88] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 63.

[89] См.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. P. 144.

в 40 (!) раз выросла добыча угля: если в 1949 году его производилось несколько более 30 млн. т в год, то в 1976 году — уже 500 млн. т, а в 1990-м с показателем в 1,1 млрд. т в год Китай стал самым крупным в мире производителем этого вида топлива[90]. В 1995 году правительство одобрило широкомасштабную общенациональную программу по расширению сети работающих на угле электростанций и иных энергетических установок[91], в результате реализации которой потребление угля в КНР составит три четверти мирового объема[92]. При этом использование сжигаемого топлива остается крайне малоэффективным: большинство домашних печей имеют коэффициент полезного действия от 15 до 25% в отличие от 50—60% у отопительных систем, работающих на дизельном топливе, и 80—95% у газовых систем; паровозы, широко использующиеся в Китае, имеют коэффициент полезного действия не выше 6—8% по сравнению с современными моделями дизельных силовых установок, достигающих показателя в 25 и более процентов[93]. В результате оказывается, что "уголь, сжигаемый Китаем, ежегодно добавляет в атмосферу больше выбросов сернистого ангидрида и окислов азота, чем их сокращается с помощью усовершенствования контроля за состоянием окружающей среды во всех странах ОЭСР, вместе взятых"[94].

Международные сопоставления в данной области выглядят крайне неутешительно. В период с 1950 по 1989 год Китай занимал первое место по масштабам выбросов CO_2 в атмосферу: они возросли за это время

---

[90] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 10.

[91] См.: *Weizsaecker E.U., von.* Earth Politics. L. — Atlantic Highlands (N.J.), 1994. P. 166.

[92] См.: *Garten J.E.* The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y., 1997. P. 97

[93] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 124.

[94] *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 135.

в 30 раз, с 0,08 до 2,4 млрд. т в год[95]. В результате к 1991 году Китай стал третьей по объемам выбросов CO_2 страной в мире, обеспечивая 11,2% их общего объема (что превышало суммарные показатели Японии, Германии и Великобритании), тогда как СССР был ответствен за 15,8, а США — за 21,8%. В 1996 году в связи с углубляющимся экономическим кризисом в странах бывшего Советского Союза, вызвавшим резкое снижение энергопотребления, Китай занял вторую строчку в этом сомнительном "рейтинге". С 1992 года КНР уверенно лидирует по показателю объема выбросов CO_2 в расчете на единицу валового национального продукта (5,3 т(!) на 1 тыс. долл. ВНП[96]). Как показывают расчеты экспертов, серьезных надежд на радикальное изменение ситуации нет; за счет реализуемых в Китае программ ускоренного экономического развития доля угля в общей структуре используемых в мире энергоносителей возрастет с 42% в 1985 году до 53% в 2020-м[97]; приблизительно в эти же сроки Китай, скорее всего, сменит США не как наибольшая по своим масштабам экономика мира, но как наиболее мощный источник загрязнения атмосферы[98].

В последние годы китайское правительство санкционировало быстрое развитие химических производств, в том числе и чрезвычайно опасных, что также порождает большое количество проблем. Не присоединившись к важнейшим международным соглашениям по защите окружающей среды и, в частности, не подписав широко известный Монреальский протокол, Китай только за последние пять лет почти вдвое увеличил выпуск озоноразрушающих веществ и стал в этой сфере "лидером", производя их больше, чем все индустриально

---

[95] См.: *Smil V.* China's Environmental Crisis. P. 135.

[96] См.: The World in 2020. Towards a New Global Age. P. 59.

[97] См.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. P. 391.

[98] См.: *Mitchell K., Beck P., Grubb M.* The New Geopolitics of Energy. P. 169—170.

развитые страны и Россия, вместе взятые[99]. Таковы лишь некоторые аспекты ускоренной индустриализации, поступательно осуществляющейся в рамках "строительства социализма с китайской спецификой".

Китай вступает в XXI век, предполагая, что ему уготована участь новой тихоокеанской сверхдержавы. Несмотря на то, что сегодня его военный бюджет оценивается лишь в одну седьмую американского[100], КНР, безусловно, уже сегодня является наиболее мощным в военном отношении государством Азии. Вполне разумными представляются с этой точки зрения утверждения Зб.Бжезинского о том, что американская политика в регионе "должна быть основана на тщательном стратегическом расчете: как направить энергию Японии на решение международных проблем и ограничить мощь Китая региональными рамками"[101]. Темпы роста его экономики существенно превосходят показатели азиатских стран. В отличие от большинства из них Китай фактически не пострадал от масштабного кризиса 1997 года; в этот год рост ВНП составил 10%, валютные резервы к началу 2000 года увеличились почти до 160 млрд. долл., прямые иностранные инвестиции, выросшие в 1996 году более чем на 15% — с 37 до 42,3 млрд. долл., — достигли в послекризисный 1998 год очередного рекордного значения в 43 млрд. долл.[102] В начале 2000 года появились серьезные основания говорить о начале повышения темпов роста, поскольку итоги первого квартала показали прирост ВНП на 8,1%, притом что рост в 1999 году составил около 7%[103]. Во втором квартале

---

[99] См.: *Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al.* State of the World 1997. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1997. P. 166.

[100] См.: *Burstein D., Keijzer A., de.* Big Dragon. P. 116.

[101] *Brzezinski Zb.* The Grand Chessboard. P. 185.

[102] См.: *Henderson C.* Asia Falling. P. 257.

[103] См.: *Kynge J.* Chinese GDP Data Raise Growth Hopes // Financial Times. 2000. April 17. P. 3.

рост ВНП составил уже 8,3%[104]. Объем экспорта в январе—марте текущего года вырос по сравнению с прошлогодними показателями на 39%, а суммарная стоимость подписанных контрактов подскочила на 27%; государство продолжает контролировать национальную экономику, не ослабляя контроля за ценами, избегая девальвации юаня и оставляя в своей собственности около 68% акций всех 1007 котирующихся на бирже китайских компаний[105].

На наш взгляд, есть все основания считать, что китайская экономика способна избежать кризиса, поразившего остальные азиатские страны[106]. Тому благоприятствуют различные факторы, включая как весьма разумный эволюционный путь развития, принятый на вооружение китайским руководством, его взвешенную политику в области международной торговли и формирования значительных валютных резервов, так и весьма специфические моменты — от наличия широкой диаспоры за рубежом до низкого уровня жизни населения страны, позволяющего в относительно долгосрочной перспективе поддерживать конкурентоспособность китайской продукции. Однако все это не означает, что Китай олицетворяет собою идеальную модель, позволяющую когда-либо, пусть даже в отдаленном будущем, достичь уровня постиндустриальных стран.

Сравнения Китая с Соединенными Штатами приняли в последние годы предельно идеологизированный оттенок. Зачастую теоретики и практики ускоренных модернизаций всемерно подчеркивают китайские успехи и чрезвычайно высоко оценивают объем производи-

---

[104] См.: *Kynge J.* China's GDP Growth at 8.2% // Financial Times. 2000. July 19. P. 12.

[105] См.: *Smith C.S.* Chinese Expansion Is Sharp but Uneven // International Herald Tribune. 2000. April 18. P. 19.

[106] Подробную оценку хозяйственной ситуации в Китае в середине 2000 г. см.: *Kynge J.* China's Star Rises // Financial Times. 2000. July 25. P. 16.

мого страной валового внутреннего продукта; особенно хорошо это видно в работах тех российских авторов, которые полагают, что Китай показывает пример успешной рыночной трансформации в условиях сохранения роли государства и его влияния на экономику. Подобные настроения поддерживаются приводимыми в литературе экстремальными оценками, определяющими размер китайского ВНП в 80 (!)% от ВНП США по состоянию на начало 1999 года; в таком случае можно предположить, что КНР превзойдет Соединенные Штаты по объему валового национального продукта уже в 2006 году[107]. Между тем основой для таких выводов являются сравнения, осуществляемые на основе паритетов покупательной способности валют, и в связи с крайне низкими ценами на китайском внутреннем рынке результаты оказываются завышенными в несколько раз. Если же, как справедливо отметил У.Грейдер, "прибегать к измерениям в твердой валюте, единственному в мировой экономике значимому критерию, то... мнение [о том, что] Китай [является] третьей или четвертой экономикой мира, которая может догнать Соединенные Штаты за 10—15 лет, просто нелепо"[108].

Полагая, что Китай может догнать США, исследователи, как правило, не учитывают многочисленных различий в реальном потенциале экономик этих государств на пороге нового тысячелетия. В 1999 году только шесть китайских компаний вошли в список 500 корпораций мира, и то в первую очередь в силу размеров своих активов (так, например, нефтяная компания Sinopec имеет 1,2 млн. (!) занятых); между тем средние размеры активов и продаж 500 крупнейших китайских фирм равняются лишь 0,9 и 1,7% соответствующих показателей компаний, входящих в рейтинг Financial Times 500[109].

---

[107] См.: *Li C.* China: The Consumer Revolution. P. 4.

[108] *Greider W.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997. P. 32.

[109] См.: The Economist. 2000. April 8. Survey "China" P. 14.

Кроме того, в большинстве сравнений не оценивается капитализация фондовых рынков Китая и США и, наконец, не принимаются в расчет показатели доходов и ВНП на душу населения. Совершенно очевидно, однако, что в случае роста экономики США на 3% в годовом исчислении (а в последнее время темпы роста американской экономики значительно превосходят этот уровень) размер среднедушевого ВНП увеличивается на 950 долл., в то время как при росте китайской экономики на 9% в год соответствующий показатель не превосходит 300 долл. Таким образом, если даже Китаю удастся поддерживать из года в год достигнутые им сверхвысокие темпы роста, каждый из китайских граждан ежегодно будет становиться на 600 долл. беднее среднего американца[110] — такова простая арифметика современного "догоняющего" развития. Нельзя также упускать из виду, что КНР ежегодно импортирует только из США компьютерных программ и технологий не менее чем на 3 млрд. долл., а 95% всех китайских студентов, обучающихся за границей, больше не возвращаются в страну; таким образом, мнение о том, что Китай вряд ли станет в будущем мировым центром научно-технических исследований и разработок, звучит вполне убедительно. Между тем сегодня этот тезис эквивалентен утверждению о невозможности занять доминирующее положение в мировой экономике[111].

Несмотря на то, что сегодня и западные эксперты не склонны недооценивать китайские успехи, большинство из них склоняется к тому, что КНР может представлять скорее политическую и военную опасность для постиндустриального мира, нежели быть его опасным экономическим соперником. Если принимать во внимание

---

[110] См.: *Cox W.M., Alm R.* Myths of Rich and Poor. Why We're Better Off Than We Think. N.Y., 1999. P. 106.

[111] См.: *Callan B., Costigan S.S., Keller K.H.* Exporting U.S. High Tech. Facts and Fiction about the Globalization of Industrial R&D. Wash. (D.C.), 1997. P. 30.

резкое ускорение развития самих западных стран по мере их вступления в эру информационного хозяйства, оценивать масштабы богатств, продуцирующихся в сфере новой экономики, то вполне может оказаться прав Л.Туроу, который считает, что даже через сто лет, к 2100 году, Китай сможет обеспечить своему населению средний душевой доход на уровне 70% японского, если рассчитывать его с учетом паритета покупательной способности юаня, и всего лишь 20% такового, если принимать в качестве основы для расчетов реальный обменный курс[112].

Стабильность экономического развития Китая серьезно зависит в настоящее время от стабильно положительного сальдо его торгового баланса. Последнее же демонстрирует прежде всего тот далеко не позитивный факт, что Китай в значительной степени независим от поставки высокотехнологичной продукции и информационных систем из США и Европы, дороговизна которых вызывает торможение экономического роста в пораженных кризисом странах, иными словами, успехи Китая служат в известной степени отражением ситуации, классически продемонстрированной Японией, которая показала, сколь эффективно индустриальная страна способна действовать на мировых рынках в окружении постиндустриальных. Поэтому предполагать, что КНР, находящаяся на стадии активной индустриализации, сможет шагнуть в постиндустриальный мир, — значит придерживаться одной из иллюзий, которым пора бы рассеяться вместе с мифом о возможном доминировании азиатских экономик в XXI веке.

* * *

Несмотря на всю специфику развития китайской экономики, ей присуще подавляющее большинство тех тенденций, которые вполне различимы в хозяйственном

[112] См.: *Koch R.* The Third Revolution. Creating Unprecedented Wealth and Happiness for Everyone in the New Millenium. Oxford, 1998. P. 112.

прогрессе большинства стран, направившихся по пути "догоняющего" развития. Безусловно, сегодня китайские реформаторы могут воспользоваться (и пользуются) уроками, извлеченными из опыта азиатских соседей, стран бывшего Советского Союза и отчасти Японии; между тем следует признать, что по сей день они не имели случая столкнуться с проблемами, которые не смогли удовлетворительным образом разрешить все эти страны. И в этом следует усматривать не только мудрость китайского руководства, но в первую очередь то обстоятельство, что Китай, несмотря на все достигнутые успехи, еще относительно недалеко продвинулся по пути построения развитого индустриального общества. Хотя идеология китайской реформы и имеет в себе много положительного, она, тем не менее, предполагает необходимость извлечения максимально возможных преимуществ из нынешнего положения страны и в значительной мере объективно ориентирована на использование интенсивных факторов роста. При этом данная идеология в гораздо большей мере ориентирована на достижение страной особого места в мировой экономической системе, чем это было заметно в политике других азиатских стран. Однако опыт показывает, что чем большее несоответствие между целями и реальными возможностями заложено в той или иной стратегии, тем более вероятной и болезненной оказывается ее неудача. Китай вряд ли вовремя остановится на том рубеже, где ему суждено остановиться, — на этапе, когда он станет стабильно развивающейся страной с относительно высоким уровнем жизни; его стремление к конституированию себя в качестве основной экономической силы современного мира может свести на нет многие из тех достижений, которые ожидают страну в ближайшие годы. Экстраполируя рассмотренные в предыдущих главах тенденции "догоняющего" развития, через которое прошли (и продолжают идти) Япония и другие страны Юго-Восточной Азии, следует предположить, что масштабный кризис может поразить КНР тогда, когда будет

достигнут экономический уровень, соответствующий сегодняшним показателям Таиланда, Малайзии или, возможно даже, Южной Кореи; именно на этом уровне теряются преимущества, определяемые дешевизной рабочей силы, а если к тому времени не будет запущен механизм разработки собственных технологий, соответствующих требованиям времени, и перевооружения на их основе всего производства, то снижающийся спрос со стороны западных стран остановит победное шествие китайской промышленности. Возможен и такой сценарий, в соответствии с которым Китай превратится в главную промышленную страну Азии, когда основная масса производимых товаров будет поглощаться близлежащими рынками (включая отчасти японский) и внутренним потреблением. В таком случае кризис оказался бы менее вероятным, но подобный сценарий предполагает в той или иной форме отказ Китая от попыток стать одним из главных игроков во всемирной экономической "игре", а это маловероятно. Подводя итог, отметим, что хотя китайская экономика вряд ли окажется следующей жертвой кризиса, подобного потрясениям 1997 года, но, как и другие воплощения концепции "догоняющего" развития, она не сможет реально приблизиться к уровню постиндустриальных стран.

Глава седьмая

РОССИЯ: НЕСБЫТОЧНЫЕ НАДЕЖДЫ И РЕАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Исследование проблем "догоняющего" развития не может считаться всесторонним вне анализа чрезвычайно богатого (но, к сожалению, не вполне успешного) опыта, накопленного в этой области Россией. На протяжении последних трехсот лет наша страна переживала несколько последовательных волн модернизации, и большинство из них так или иначе было связано с совершенствованием существовавшей хозяйственной системы по образу и подобию западных государств. В начале XVIII века, в эпоху реформ Петра I, отсталая, почти неизвестная Европе страна сумела осуществить невиданный рывок, в результате которого фактически без преобразования социально-экономических отношений стала одной из первых европейских держав, создала огромную армию, обеспечила выход к морю и достигла одной из первых позиций во внешней торговле. Импульс этой первой волны модернизации угас к началу XIX века, когда настоятельной необходимостью стало изменение базовых общественных отношений, на которое так и не решилась правящая верхушка. В конце XIX столетия была предпринята вторая попытка "прорыва" в Европу, где к тому времени Россия уже не могла претендовать на первые роли, прочно занятые Англией, Германией и Францией. Тем не менее в этот период имело место быстрое хозяйственное развитие, сопровождавшееся актив-

ной интеграцией с другими европейскими государствами. В XX веке дважды — в 30-е и в 50—60-е годы — Советский Союз предпринимал мощные попытки доказать исторические преимущества социалистической системы на путях ускоренной индустриализации, и в известной степени задача эта была решена.

Однако внимательное рассмотрение трехсотлетней экономической истории нашей страны приводит к выводу, что всегда Россия пыталась "своим путем" войти в сообщество великих держав, пренебрегая историческим опытом других государств, оказавшихся в авангарде прогресса. Даже достигая паритета в хозяйственной и технологической сферах, мы всегда оставались позади Европы с точки зрения гражданских свобод и наращивания человеческого потенциала, и это раз за разом отбрасывало страну назад, обесценивало все предшествующие успехи. На примере России гораздо лучше, чем на каком-либо другом, видно, что подлинный социальный прогресс, по сути, невозможен в условиях, когда население страны стеснено политическими или идеологическими догмами, когда "национальная идея", о чем так модно сегодня говорить, формулируется в терминах "догоняющего" развития. Как бы то ни было, по мере становления на Западе постиндустриального общества Советский Союз, а затем и Российская Федерация сохраняли все меньше и меньше шансов на то, чтобы оставить за собой в современном миропорядке место, достойное их истории.

Особенности СССР как индустриальной державы

В начале XX столетия Российская империя была одной из самых отсталых стран Европы с точки зрения структуры производства и производительности труда. Отнюдь не случайно революция 1917 года одной из своих задач провозглашала ускоренную индустриализацию страны. Подавив, в общем и целом, политически чуждые

элементы, сопротивлявшиеся заявленному курсу, большевики начали осуществление своих реформаторских планов в конце 20-х годов. В истории советской индустриализации непредвзятый исследователь может обнаружить (причем в гипертрофированном виде) большинство важных элементов, воспроизведенных впоследствии в большинстве других "догоняющих" стран: жизненный уровень основной массы населения поддерживался на крайне низком значении, непропорционально большая часть национального дохода направлялась на инвестиционные нужды, ряды рабочего класса пополнялись за счет крестьянства, основной акцент в хозяйственной политике делался на подъеме тяжелой промышленности, обеспечивавшей возможность относительно автономного развития страны. Как подчеркивают современные эксперты, советская индустриализация крайне удачно для ее идеологов пришлась на период катастрофического экономического кризиса на Западе, что "на десятилетия обеспечило своего рода интеллектуальную респектабельность социалистических рецептов решения проблем развития, сделало их объектом пристального внимания и подражания в странах, сталкивающихся с вызовом догоняющей индустриализации"[1].

В результате массированной индустриализации, резко изменившей структуру валового национального продукта и занятости, Советский Союз на время вошел в ряд крупнейших индустриальных держав. Победа во второй мировой войне, быстрое восстановление народного хозяйства, создание ядерного оружия и ракетной техники, противостояние США в гонке вооружений и бесспорные успехи в освоении космоса — все это давало возможность считать, что его экономика находится на стадии зрелого индустриализма, когда освоена научная организация труда, стабилен рост инвестиций, ускоряется хозяйственный прогресс[2]. За период 1945-1980 годов

---

[1] *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. М., 1997. С. 106.

[2] Подробнее см.: *Aron R.* Politics and History. New Brunswick, 1984. P. 122—138.

производство стали выросло в СССР с 12,3 до 148 млн. т, выработка электроэнергии — с 43,2 до 1 294 млн. киловатт-часов, выпуск автомобилей — с 74 тыс. до 2,2 млн. штук, и т. д.[3] С 1960 по 1985 год валовой общественный продукт и национальный доход в СССР увеличились в 3,87 раза, объем произведенной промышленной продукции — в 4,85, а совокупные производственные фонды — почти в 7 раз[4]; согласно данным советской статистики, к 1985 году производство промышленной продукции в СССР составляло около 85% американского; страна занимала первое место в мире по производству газа, стали, кокса, минеральных удобрений, тракторов, железобетонных конструкций и целого ряда других сырьевых и промышленных товаров[5]. Начиная с середины 50-х годов отмечался быстрый рост всех показателей, характеризующих развитие науки и образования: численность студентов выросла с 1,25 млн. в 1950 году до 3,86 млн. в 1965-м, расходы на научные исследования увеличились за тот же период почти в 7 раз, составив в 1965 году около 7% всего произведенного национального дохода[6]. Говоря современным языком, могло казаться, что созданы необходимые предпосылки перехода к постиндустриальной фазе развития.

Однако в 70-е и особенно в 80-е годы, которые в западном мире ознаменовались быстрым развитием новых производственных технологий, стало очевидно, что советская экономика проигрывает в динамизме запад-

---

[3] См.: *Kennedy P.* The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. N.Y., 1988. P. 554—555.

[4] Даже пересмотр подобных показателей, предпринятый в конце 80-х годов (получившая наибольший резонанс попытка представлена в: *Селюнин В., Ханин Г.* Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2. С. 194—195), не дает повода отрицать впечатляющие успехи советской экономики в 50—60-е годы.

[5] См.: Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический сборник. М., 1987. С. 49, 13, 12.

[6] См.: *Красильщиков В.А.* Вдогонку за прошедшим веком. М., 1998. С. 129—130.

ной и не может на равных участвовать в пресловутом "соревновании двух систем", обусловленном идеологической зашоренностью советских лидеров.

Причин для возникновения подобных трудностей было вполне достаточно.

Во-первых, существовал целый комплекс проблем, непосредственно порожденных недальновидной (а иногда и преступной) политикой коммунистического режима. К таковым в первую очередь относятся последствия уничтожения среднего класса в сельской местности и массовых репрессий против инакомыслящих; крайне неэффективная внешнеэкономическая деятельность, в том числе поддержка непопулярных у собственных народов, крайне недемократических по своей сути прокоммунистических режимов в странах "третьего мира"; наконец, чрезмерная милитаризованность общества, подчинявшая себе интеллектуальные и трудовые ресурсы нации и ставшая одной из важнейших причин краха советской системы. Согласно различным оценкам, СССР только с 1960 по 1987год потратил на военные нужды около 4,6 трлн. долл., или от 15[7] до 30[8] % валового национального продукта, что в 3,5—4 раза превышало аналогичную долю для США и почти в 40 раз — для Японии. Масштаб этих цифр становится ощутим из следующего сравнения: внешний долг СССР и России, по которому она не может сегодня расплатиться с западными кредиторами, составляет 150 млрд. долл. — всего 4% этих непроизводительно растраченных средств.

Во-вторых, советская хозяйственная система не была нацелена на максимизацию конечного потребления. На протяжении всего послевоенного периода доля основного капитала в структуре национального богатства устойчиво росла, достигнув к 1990 году 65,8%, тогда как лич-

---

[7] См.: Human Development Report 1999. N.Y. — Oxford, 1999. P. 189.

[8] См.: *Schaeffer R.K.* Understanding Globalization. The Social Consequences of Political, Economic, and Environmental Change. Lanham — N.Y., 1997. P. 23—24.

ное имущество граждан составляло не более 20% его общего объема[9]. Если в США в начале 90-х годов доля заработной платы в валовом внутреннем продукте составляла 59%, то в России — всего 23; для совокупных денежных доходов соответствующие показатели составляли 85 и 58%, соответственно[10]. Неудовлетворенность потребительского спроса лишала промышленность стимула к совершенствованию производимой продукции, а новые отрасли производства развивались в первую очередь под воздействием военной или политической необходимости. Следствием такого положения вещей становился чудовищный монополизм (к концу 80-х годов около 80% наименований продукции производилось на 1—2 предприятиях, доля заводов и фабрик с численностью занятых, превышающей 1тыс. человек, составляла 73,3% против 26% в США[11]), а промышленная система не только не воспринимала, но и отторгала нововведения и конкурентные отношения. Еще более тяжелое положение складывалось в сельском хозяйстве, куда направлялось 30% всех производственных инвестиций и где было занято более 20% совокупной рабочей силы. Прямые и косвенные дотации аграрному сектору в конце 80-х годов оценивались западными экспертами в 128 млрд. долл. в год[12].

В-третьих, в 70-е и 80-е годы в СССР сформировался своеобразный "механизм" снижения эффективности производства. Технологическая революция в развитых странах сделала продукцию советской промышленности абсолютно неконкурентоспособной, а рост цен на сырье обусловил ускоренное развитие отраслей первич-

---

[9] См.: Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. Под ред. Д.С.Львова. М., 1999. С. 222.

[10] См.: *Красильщиков В.А.* Вдогонку за прошедшим веком. С. 196—197.

[11] См.: *Goldman M.* Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult. N.Y. — L., 1996. P. 13.

[12] См.: *Kennedy P.* The Rise and Fall of the Great Powers. P. 633.

ного сектора. К 1982 году доля машин и оборудования в советском экспорте снизилась до 12,9% по сравнению с 21,5 в 1970 году, а доля топлива и электроэнергии выросла с 15,6 до 52,3%. Характерно, что параллельно с наращиванием экспорта энергоносителей увеличивалась и избыточность их потребления внутри страны, по сути консервировавшая сложившуюся структуру производства. В 70-е и первой половине 80-х годов, когда СССР получил от экспорта нефти более 170 млрд. долл. валютных поступлений[13], потребление энергии на душу населения выросло более чем вдвое, с 3,16 до 6,79 тонн условного топлива[14]. В результате в 1988 году советская экономика потребляла энергоносителей больше, чем Япония, Франция, Великобритания и Швейцария вместе взятые, однако на производство единицы валового национального продукта тратилось в 16—18 раз больше энергии, чем в Японии или Швейцарии, и в 8—11 раз больше, чем в Великобритании и Франции[15]. "Злокачественный" характер процессов, происходивших в советской экономике, наиболее ярко характеризуется неспособностью деградировавшей хозяйственной системы решить продовольственную проблему: в течение 80-х годов страна, имевшая максимальные посевные площади в пересчете на душу населения, завезла из-за рубежа около 375 млн. т зерна, тогда как экспортировала около 12 млн. т. Во второй половине 80-х и в начале 90-х годов, в условиях повышения мировых цен на нефть, недопустимый перекос структуры советского экспорта стал еще более вопиющим.

В-четвертых, успехи СССР в научной и технической области были сильно преувеличены. В конце 80-х годов количество студентов вузов в пересчете на 1 тыс. населения составляло в СССР около 18 человек, тогда как

---

[13] См.: *Goldman M.* What Went Wrong with Perestroika. N.Y. — L., 1992. P. 49.

[14] См.: *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. С. 120, табл. 8.

[15] См.: Human Development Report 1999. P. 201—202.

в США — почти 55; при этом доля населения, получавшего образование в высших учебных заведениях на протяжении хотя бы одного года в течение пяти лет после окончания школы, составляла в СССР около 20%, тогда как в США аналогичный показатель превышал 63%[16]. Следует отметить, что в основном научные кадры или использовались в передовых, но не оказывавших существенного воздействия на конечное потребление (или даже сокращавших его) отраслях, или находили себе место на предприятиях, не пытавшихся обновлять технологии и ассортимент готовой продукции. Поэтому разрыв в эффективности использования высокообразованных специалистов оказывался еще более значительным, чем в их численности.

Основной же причиной краха советской экономики стала ее неспособность создавать и использовать интеллектуальный капитал — важнейший ресурс постиндустриального типа хозяйства. Несмотря на то, что в СССР возникала меритократическая по своей сути система и даже формировалась, пусть особого рода, но нематериалистическая мотивация деятельности большей части работников, процессы эти имели искусственную природу, они не были обусловлены существенным ростом стандартов потребления, а происходили вопреки таковому. Интеллектуальная деятельность была предельно обесценена по отношению к труду неквалифицированных работников, а потребительские предпочтения фактически не могли влиять на структуру производства и распределение ресурсов, находившихся в распоряжении общества. Стремясь не допустить расшатывания созданной модели, советская номенклатура резко ограничивала хозяйственные и гуманитарные контакты с внешним миром, что также было губительно для развития информационного сектора хозяйства. Подытоживая, можно сказать, что советская экономика имела ряд объектив-

[16] См.: Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. С. 305.

ных оснований для перехода к постиндустриальной фазе развития, но они имели место, во-первых, только в немногочисленных отраслях хозяйства и, во-вторых, совершенно не были подкреплены субъективными факторами, что вызвало крах прежней мотивационной системы в первые же годы реформ. Процессы, последовавшие во второй половине 80-х и в 90-е годы, ярко продемонстрировали правоту теоретиков постиндустриализма, еще в 70-е годы утверждавших, что *индустриальная модель, не опирающаяся на общество массового потребления, не может стать фундаментом для успешной постиндустриальной трансформации, а само постиндустриальное общество не может быть построено, а возникает в ходе естественной социальной эволюции.*

Крах сверхдержавы. Первый этап реформ (1985-1995 годы)

В середине 80-х годов советское руководство во главе с М.Горбачевым инициировало радикальные хозяйственные реформы, в том или ином виде продолжающиеся уже пятнадцать лет. Целью их прокламировались интеграция в мировое сообщество, открытый диалог с Западом, демократизация общественной жизни и переход к социально ориентированной рыночной экономике. Важнейшими результатами к настоящему моменту стали отказ от государственнической хозяйственной модели, допущение свободной конкуренции, построение основ рыночной экономики и, отметим особо, гораздо более трезвое понимание реальной роли России в современном монополярном мире.

Несмотря на иллюзию первых положительных результатов реформ в 1986 и 1987 годах, к концу 80-х годов экономика СССР подошла в состоянии тяжелого кризиса. Причинами тому стали, во-первых, растущий дисбаланс в финансовой сфере, когда новая степень само-

стоятельности хозяйствующих субъектов преодолела существовавший ранее разрыв между централизованно-плановой и рыночной сферами экономики, вследствие чего резко увеличилось количество денег в обращении без роста товарной массы, и, во-вторых, достижение сырьевым сектором естественного "потолка" развития (в пределах РСФСР добыча нефти за период 1985-1991 годов упала почти на 13% — с 542 до 462 млн. т, а общая стоимость советского экспорта устойчиво сокращалась с 1983 года[17]). Несмотря на опасность инфляции, советское правительство вынуждено было поддерживать высокие бюджетные расходы, финансировавшиеся во второй половине 80-х годов во все возрастающей степени за счет роста дефицита, увеличившегося с 13,9 млрд. руб. (или 1,8% валового внутреннего продукта) в 1985 году до 80,6 млрд. руб. (или 9,2% ВВП) в 1988-м. В то же время в силу объявленной М.Горбачевым политики международной открытости и изменения на Западе отношения к СССР начался бурный рост внешних заимствований, доведший к 1989 году сумму советского внешнего долга до 43,8 млрд. долл. по сравнению с 18,3 млрд. долл. в 1985 году. В конце 1989 года появились прецеденты неуплаты советскими должниками процентных платежей, сумма которых к 1991 году превысила 6 млрд. долл.[18]

К 1990 году в стране царил тотальный дефицит, инфляция набирала темпы, а структурная перестройка экономики имела место только на словах. Начиналась эпоха внутренних конфликтов, завершившаяся выходом из состава СССР прибалтийских республик и последующим распадом Советского Союза в конце 1991 года. 1990-1992 годы оказались самым тяжелым периодом в послевоенной истории российской экономики. В 1990 году ВВП РСФСР сократился на 5%, в 1991 году — еще на 10, а в первом полугодии 1992 года — на 17%.

---

[17] См.: *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. С. 172.

[18] См.: *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 68, 71.

Стоимость жизни в 1991-1992 годах выросла в 20—25 раз, тогда как заработная плата занятых в народном хозяйстве — в 7—8 раз[19]. Реальные доходы на душу населения в 1991-1994 годах упали более чем вдвое, что сделало российские "реформы" более катастрофичными, чем была американская Великая депрессия[20].

Подобные результаты были вполне естественными и могли быть предсказаны заранее. Важнейшей причиной распада российской экономики стали быстрый переход к среднемировым ценовым соотношениям в отсутствие механизма свободной конкуренции и закрытости экономики (несмотря на то, что объемы торговли СССР со странами СЭВ были достаточно велики, достигая 17,9% валового национального продукта РСФСР по состоянию на 1990 год[21]) и чрезвычайно неэффективная политика государства, сводившаяся к примитивно понимаемому "монетаризму". Выравнивание внутренних и мировых цен обнажило тот факт, что в большинстве случаев российская промышленность не увеличивала, а сокращала стоимость перерабатываемых ею материалов и сырья, так как готовая продукция в мировых ценах зачастую стоила гораздо меньше, чем затраченные на ее изготовление материалы[22]. В результате в условиях, когда стоимость промышленной продукции в экспорте Китая достигает 80%, в России в 1997году она составляла 27% общего объема экспорта, что ставило ее несколько выше Мозамбика, Камеруна, Монголии и Боливии, но существенно ниже Сенегала, Марокко и Египта, не говоря уже о развивающихся странах Азии[23].

---

[19] См.: *Богомолов О.Т.* Моя летопись переходного времени. М., 2000. С. 173—174.

[20] См.: *Simes D.* After the Collapse. Russia Seeks Its Place as a Great Power. N.Y., 1999. P. 146.

[21] См.: *Solomon R.* Money on the Move. The Revolution in International Finance Since 1980. Princeton (N.J.)., 1999. P. 102.

[22] См.: *Андрианов В.Д.* Россия в мировой экономике. М., 1999. С. 23.

[23] См.: Human Development Report 1999. P. 27.

Не удивительно, что Россия и другие постсоветские государства стали в этих условиях возлагать особые надежды на увеличение экспорта энергоносителей и сырья — вопреки всем постиндустриальным тенденциям. К началу 90-х годов Россия обеспечивала 12% мирового производства нефти, 13 — редких и цветных металлов, 16 — калийных солей, 28 — природного газа, 55% апатитов и т.д.; при этом ее экспорт на 80% состоял из продукции добывающих отраслей или первично переработанных полезных ископаемых. В то время как постиндустриальный мир предпочитал вывозить информационные продукты, по определению не обладающие редкостью, Россия поставляла на экспорт 90% производимого алюминия, 80% меди, 72% минеральных удобрений, 43% сырой нефти и 36% газа[24], радикально сокращая свои невоспроизводимые ресурсы. Аналогичные тенденции прослеживаются во всех без исключения странах бывшего СССР: доля добывающих отраслей в промышленном производстве выросла в Азербайджане с 49,1 до 63,8%, в Казахстане — с 28,2 до 38,7, в Грузии — с 5,7 до 21,3, в Киргизии — с 6,6 до 18,5%[25].

Результатом подобного положения дел явилась очевидная деиндустриализация российской экономики. Рост мировых и, следовательно, внутренних цен на сырье сделал промышленное и сельскохозяйственное производство неконкурентоспособными. Согласно статистике, к 1995 году соотношение сырьевых цен и цен на продукцию сельского хозяйства в России более чем вдвое превысило соответствующие соотношения на рынках западных стран; как следствие, основные инвестиции переориентировались в сектор производства сырья и металлургическую промышленность, а страна стала ак-

---

[24] См.: *Андрианов В.Д.* Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999. С. 194.

[25] См.: *Павленко Ф., Новицкий В.* Тенденции структурных изменений и промышленная политика в странах СНГ // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 116.

тивно импортировать потребительские товары и продовольствие. Если в 1991-1996 годах произведенный ВНП сократился на 42%, а выпуск потребительских товаров и услуг — на 58%, то потребление населения снизилось лишь на 18%. Доля импортных товаров в ресурсах торговли выросла более чем в 4 раза (с 12% в 1991 году до почти 54 в 1995-м[26]); в крупнейших же городах более 80% продовольствия к середине 90-х годов было импортным или вырабатывалось из импортного сырья[27].

Экономический кризис первой половины 90-х годов был усугублен финансовыми потрясениями, выступавшими его причиной и следствием. Начиная с 1987 года дефицит советского государственного бюджета приблизился к отметке в 7% ВВП, и обесценение национальной валюты приняло катастрофические масштабы. Пытаясь воспрепятствовать данному процессу, российские реформаторы в начале 1992 года отменили контроль над ценами, а в 1992-1994 годах осуществили масштабную приватизацию государственного имущества, надеясь, что эти меры помогут установить режим рыночной конкуренции. Однако меры эти имели как позитивные, так и негативные последствия. С одной стороны, приватизация создала значительный слой собственников (по официальным данным, около 44% граждан обладали акциями промышленных компаний к концу 1993 года[28]) и превратила многие государственные предприятия в акционерные общества, в большинстве своем управлявшиеся их менеджерами (число таких компаний достигло почти 60 тыс. летом 1993 года[29]). Повысив эффективность хозяйствования и увеличив конкуренцию, эти

---

[26] См.: *Григорьев Л.* В поисках пути к экономическому росту // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 40.

[27] См.: *Глазьев С.* Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 21.

[28] См.: *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. С. 312.

[29] См.: *Goldman M.* Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult. P. 133.

меры помогли к концу 1995 года снизить инфляцию до вполне приемлемых 15—20% в год. С другой стороны, попытки реформаторов провести в жизнь жесткую монетаристскую политику, являвшуюся в российском ее варианте фактическим отказом государства от погашения своих денежных обязательств перед работниками бюджетной сферы и целым рядом промышленных предприятий (а, согласно подсчетам экспертов, неплатежами со стороны государства к 1997 году было порождено 60—70% всех иных неплатежей в экономике[30]), привели к ограничению спроса, падению промышленного производства и катастрофическому снижению уровня жизни на фоне роста социального неравенства.

Обнищание значительной части населения сопровождалось кризисом системы социального обеспечения и здравоохранения. К середине 90-х годов средняя продолжительность жизни мужского населения снизилась до 58 лет, и в стране началась естественная депопуляция[31]. Около 20% российских граждан постоянно недоедают, около 4% являются алкогольно- и наркозависимыми, почти 1% находится в местах лишения свободы[32]. Если в 1990 году психические отклонения отмечались у 251 человека на 100 тыс. населения, то в 1996 году эта цифра выросла до 386; в стране насчитывается 4 млн. граждан, страдающих устойчивыми психическими расстройствами, а среди детей младше 10 лет их доля достигает 10—12%[33]. По мнению западных экспертов, население Российской Федерации к 2050 году может сократиться с нынешних 145 до 80 млн. человек. В соответствии с классификацией ООН, в середине 90-х годов

---

[30] См.: *Шмелев Н.* Новый этап российских реформ: пределы и возможности // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 4.

[31] См.: *Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism. Ithaca (N.Y.) — L., 1997. P. 24.

[32] См.: *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. Как мы уйдем из нищеты и маразма. М., 2000. С. 50.

[33] См.: *Usher R.* Ivan the Ill // Time. 2000. February 21. P. 64—65.

Российская Федерация относилась к разряду lower-middle income economies, занимая место между Перу и Намибией[34].

В то же время рыночные реформы создали условия для беспрецедентной поляризации прежде относительно эгалитаристского общества. Согласно расчетам специалистов Всемирного банка, количество бедных граждан в Российской Федерации (в данном случае уровнем бедности считался доход, не превышавший 4 долл. в день) выросло с 1989 по 1996 год более чем в 30 раз, с 2 до 60 млн. человек[35]; российские специалисты также утверждают, что к 2002 году доля малообеспеченных граждан превысит 50% населения страны[36]. Между тем официальные данные Государственного комитета РФ по статистике указывают на снижение доли бедных с 33,5 до 22% населения в 1991-1996 годах[37]. Наблюдающийся на этом фоне быстрый рост доходов высокообеспеченных слоев населения обеспечил разрыв между доходами наиболее бедной 1/5 населения и 1/5 наиболее состоятельных граждан, исчисляемый 1100%[38]; соответствующий показатель для 10% самых бедных и самых богатых россиян достигает 3100%. Уже сегодня по значению коэффициента Джини, возросшего с 1991 по 1994 год более чем на 0,1, впереди России находятся только страны Африки и Латинской Америки. Более 70% располагаемых доходов населения используются в настоящее время в первую очередь на приобретение продуктов питания и платежи за коммунальные услуги,

---

[34] См.: The State in a Changing World. World Development Report 1997. Wash. — Oxford, 1997. P. 197.

[35] См.: *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 6.

[36] См.: *Львов Д.* Развитие экономики России и задачи экономической науки. М., 1999. С. 40—412.

[37] См.: *Овчарова Л., Турунцев Е., Корчагина И.* Бедность: где порог? // Вопросы экономики. 1998. № 2. С. 65—66.

[38] См.: *Friedman T.L.* The Lexus and the Olive Tree. N.Y., 2000. P. 320.

что "оставляет позади" в этом отношении все европейские страны (не считая государств бывшего СССР).

Первая половина 90-х годов ознаменовалась для российской экономики нарастающим хозяйственным спадом. ВНП в постоянных рыночных ценах снизился в 1991 году на 12,8%, в 1992 — на 18,5, в 1993 — на 12,0, в 1994 — на 15,0%; валовая продукция промышленности сокращалась еще более быстрыми темпами: на 8,0, 18,8, 16,2 и 20,9% в соответствующие годы. Реальная заработная плата к концу 1995года составляла не более 35% от показателя, зафиксированного в декабре 1991-го. Уровень безработицы достиг 8% всего трудоспособного населения. К концу 1995 года задержки по выплате заработной платы превысили 15 трлн. руб. (более 3 млрд. долл.), а неплатежи предприятий — 134 трлн. руб. (более 30 млрд. долл.)[39]. При этом государственные финансы находились в плачевном состоянии: дефицит бюджета составлял около 6—7% ВНП, а значительная часть налоговых платежей собиралась денежными суррогатами или взаимозачетами между предприятиями. К 1996 году долги субъектов Федерации и промышленных предприятий превзошли по своим размерам суммарный долг расширенного правительства[40]. Доля бартерных или зачетных сделок, порождаемых, как совершенно справедливо отмечают американские эксперты, не столько гиперинфляцией, сколько бессилием центральной власти, в оплате продукции, поставляемой предприятиями, выросла с 6—8% в июле 1992 года до более чем 50% в 1996 году[41].

На этом фоне правительство фактически не вмешивалось в происходящие процессы, оставаясь, скорее, их пассивным наблюдателем. Приватизация привела к утрате государственного контроля над деятельностью пред-

---

[39] См.: *Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism. P. 190.

[40] См.: *Григорьев Л.* В поисках пути к экономическому росту. С. 52.

[41] См.: *Woodruff D.* Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. P. 110—111, 147—148.

приятий, следствием чего оказалось неконтролируемое снижение инвестиций, сокращение налоговых поступлений и резкий рост преступлений в экономической и финансовой сфере. Сокращение инвестиций и либерализация валютного курса вылились в быстрое бегство капиталов из России, особенно активизировавшееся в 1995-1996 годах с формированием в стране современной банковской системы. По некоторым данным, в этот период оно достигало 5—6 млрд. долл. в квартал, увеличиваясь в четвертом квартале до 10 млрд. долл., что составляло от 5 до 8% валового внутреннего продукта[42]. Максимальные оценки утечки капиталов за 1992-1996 годы составляют 165 млрд. долл.[43] Единственным способом сбалансирования бюджета становились средне- и краткосрочные заимствования, обусловившие в конечном счете масштабный кризис 1998 года. Таким образом, отказавшись от прямого государственного регулирования советского типа, российское руководство не смогло найти адекватных рыночной среде механизмов воздействия на экономику, что не в последнюю очередь объясняется как недостаточной его компетентностью, так и нараставшей коррумпированностью фактически всех ветвей и уровней государственной власти. В результате именно действия государственного аппарата оказались одной из наиболее важных причин разрастания кризиса; своими действиями российское правительство само спровоцировало неплатежи и низкую собираемость налогов, утечку капиталов за рубеж и беспрецедентную криминализацию общества. Можно с полной уверенностью утверждать, что, в отличие от Японии или стран Юго-Восточной Азии, в 90-егоды в России существовало не developmental state, a anti-developmental state.

---

[42] См.: *Булатов А.* Вывоз капитала из России: вопросы регулирования // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 56.

[43] См.: *Абалкин Л.* Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 39.

Итогом первого десятилетия реформ стали резкий спад базовых экономических показателей, фактическая деиндустриализация экономики, падение жизненного уровня населения, беспрецедентная зависимость от импорта и практически полная внешняя неплатежеспособность Российской Федерации, очевидность которой камуфлировалась постоянными новыми заимствованиями на мировых рынках капитала и привлечением средств от международных финансовых организаций. Если к пятому-шестому годам со времени начала радикальных экономических реформ валовой национальный продукт стран Восточной Европы вышел на предкризисный уровень, то в России в 1996 году он оставался почти на 60% (т.е. в 2,5 раза) ниже показателей 1989 года[44]. Как следствие, к середине 90-х годов Россия опустилась до 23-го места в мировой классификации стран по размеру ВНП в текущих рыночных ценах. Занимая 11,47% мировой территории, Российская Федерация обладала лишь 1,63% мирового ВНП и обеспечивала 1,37% мирового экспорта[45]. Производительность в промышленном секторе России не достигала и 20% американской[46], а в сельском хозяйстве оставалась на уровне 1,2% от максимального в мире показателя (Нидерланды)[47]. Страна, еще недавно считавшаяся опасным соперником Соединенных Штатов, оказалась по объему валового национального продукта соизмерима с Иллинойсом — девятым по объему регионального продукта американским штатом[48].

---

[44] См.: *Blanchard O.* The Economics of Post-Communist Transition. Oxford, 1998. P. 19.

[45] См.: *Илларионов А.* Как Россия потеряла XX столетие//Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 6.

[46] См.: *Кудров В., Правдина С.* Сопоставление уровней производительности труда в промышленности России, США и Германии за 1992 год // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 131—132.

[47] См.: *Андрианов В.Д.* Россия в мировой экономике. С. 26.

[48] См.: *Schwartz P., Leyden P., Hyatt J.* The Long Boom. A Vision for the Coming Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999. P. 134.

Отсутствие предпосылок "догоняющего" развития в 90-е годы

Вторая половина 90-х годов ознаменовалась, с одной стороны, относительной финансовой стабилизацией, сокращением темпов промышленного спада и ростом интереса к России на мировых рынках капитала. Российские акции стали объектом повышенного спроса (суммарная капитализация рынка превысила 200 млрд. долл.), страна разместила несколько выпусков еврооблигаций (с доходностью всего на 300—400 базовых пунктов выше обязательств развитых стран), ценные бумаги Министерства финансов активно покупались зарубежными инвесторами (обеспечивавшими до 30% суммарного спроса на данный вид активов), Россия была принята (в большей мере по политическим соображениям) в клуб промышленно развитых государств и, казалось, подошла к рубежу экономического оздоровления[49]. И несмотря на то, что этот процесс был прерван финансовым кризисом 1998 года, последовавший за ним относительно быстрый промышленный подъем 1999-2000 годов и достаточно оперативно достигнутая финансовая стабилизация подтверждают, что наиболее драматичный период российских реформ остался в прошлом. К началу XXI века страна подходит в активном поиске дальнейших путей своего развития.

Большинство отечественных экономистов, каких бы идеологических и теоретических взглядов они ни придерживались, сходятся сегодня во мнении, что Россия является очередным кандидатом на вхождение в группу стран, связавших свою судьбу со стратегией "догоняющего" развития. Однако, на наш взгляд, Российская Федерация не обладает набором необходимых условий для повторения пути азиатских "тигров" и не сможет быстро выйти из тяжелой хозяйственной ситуации. Едва

[49] Подробнее см.: *Гранвилл Б.* Проблемы стабилизации денежного обращения в России //Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 26—27.

ли на протяжении ближайших десятилетий она станет страной, с которой постиндустриальный мир будет считаться по экономическим причинам, а не в связи с наличием гигантского запаса ядерных боеголовок, политической непредсказуемостью и исходящей от нее опасностью техногенных катастроф[50].

Во-первых, как следует из предыдущих глав, осуществление стратегии "догоняющего" развития требует колоссальных инвестиционных ресурсов. Российские эксперты совершенно правы, когда утверждают, что при следовании данным путем "альтернативы курсу на восстановление обрабатывающей промышленности... не существует"[51]. Однако сегодня доля производственного оборудования в возрасте до пяти лет составляет менее 10% против 65% в США, а более 70% инвестиций, направляемых в промышленность, идут на развитие экспортоориентированных сырьевых или металлургических производств. В то же время за годы реформ доля сбережений в личном доходе снизилась с 20—25% до 5—7; в производственном секторе с 1993 года, а в экономике в целом с 1995 года имеет место отрицательная чистая доля накопления, валовые же инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах составляли в 1998году лишь 22% от уровня 1990 года[52]. Возможно-сти обновления основных фондов прямо связаны с курсом рубля к доллару; падение последнего в 1998-1999 годах сделало дополнительные инвестиции весьма проблематичными. Показательно, что даже у наиболее благополучной производственной монополии, Газпрома, сумма производственных инвестиций снизилась в 1996-1999 годах с 9 до менее чем 2,5 млрд.

---

[50] Подробнее см.: *Rosensweig J.A.* Winning the Global Game. A Strategy for Linking People and Profits. N.Y., 1998. P. 156.

[51] *Львов Д.С.* Развитие экономики России и задачи экономической науки. М., 1999. С. 66.

[52] См.: *Вольский А.* Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития//Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 12

долл. в год[53]. При этом государство остается нетто-потребителем, а не нетто-инвестором, так как бюджетные средства переориентированы на финансирование правительственного аппарата, направляются на оплату внешнего долга или расходуются в региональных конфликтах; так, накануне кризиса 1998 года российское правительство ежемесячно тратило только на обслуживание внутреннего долга в 1,4 раза больше средств, чем фактически собиралось в доходы государственного бюджета[54].

Прямые иностранные капиталовложения, которые обеспечили, например, в Азии львиную долю средств, направленных на развитие национальной промышленности, также остаются весьма незначительными. С 1991 по 1996 год они составили не более 6 млрд. долл., к концу 1997 года выросли до 12 млрд. долл.[55], однако их рост был остановлен сначала азиатским кризисом, а затем и отказом России от платежей по внешнему долгу. В результате суммарный приток прямых иностранных инвестиций в Россию не превысил 2% ее годового ВВП[56]. В расчете на душу населения иностранные инвестиции составляют в России не более 80 долл., что в 15 раз меньше, чем в Венгрии, а для того, чтобы по уровню капитализации сравняться с большинством развивающихся рынков, Россия должна в ближайшие годы привлечь капиталовложений на астрономическую сумму в 1 трлн. долл., что абсолютно нереально. Таким образом, новые западные технологии вряд ли станут доступны нашей стране в ближайшие пятнадцать—двадцать лет.

---

[53] См.: *Whalen J.* Gas Dispute in Russia Highlights Threat of Future Power Outages//The Wall Street Journal Europe. 2000. April 12. P. 3.

[54] См.: *Ляско А.* Реализация программы стабилизации не способна преодолеть кризис//Вопросы экономики. 1998. № 9. С. 7.

[55] См.: *Brady R.* Kapitalizm. Russia's Struggle to Free Its Economy. New Haven (Ct.) — L., 1999. P. 186.

[56] См.: *Монтес М.Ф., Попов В.В.* "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. М., 1999. С. 11.

Во-вторых, Россия остается критически зависимой от импорта потребительских товаров, продовольствия, а также большинства современных информационных технологий. В отличие от многих других развивающихся стран, в Российской Федерации фактически отсутствуют сборочные предприятия крупнейших иностранных компаний, которые могли бы насытить отечественный рынок конкурентоспособными товарами, увеличить налоговые платежи и частично разрешить проблему занятости. Россия не производит комплектующих к компьютерным устройствам, микрочипов, программного обеспечения, мобильных телефонов, систем спутниковой связи и многих других очевидных атрибутов постиндустриальной эпохи. Минимально присутствие на российском рынке отечественной аудио- и видеотехники, а телевизоры и холодильники, стиральные машины и большинство другой бытовой техники изготавливаются из импортных комплектующих. Ни одна крупная автомобильная компания не производит в Российской Федерации свою продукцию в значимых для рынка объемах. Мировая практика свидетельствует, что ни одна страна, столь радикально зависящая от импорта большинства высокотехнологичных товаров и передовых технологий и не поставляющая на мировой рынок ничего, кроме сырья, никогда ранее не становилась примером успешного "догоняющего" развития.

В-третьих, специфика "догоняющего" развития, и мы проследили это на примере многих государств, реализующих подобную стратегию, предполагает формирование внутри страны благоприятного инвестиционного климата, служащего в том числе и поощрению экспорта. В России же правящая верхушка, осознанно или стихийно, постоянно препятствует данному процессу. Хорошо известно, что в большинстве стран Азии валютный курс поддерживается на уровне 20—40% от паритета покупательной способности (ППС), а в Китае, где отмечаются наиболее высокие темпы роста экспорта и валютных резервов, находится ниже 20%

ППС[57]. Между тем только за период с января 1994 по середину 1995 года реальная покупательная способность рубля выросла более чем вдвое, а затем увеличилась еще в 2 раза к середине 1997 года[58]. В результате доллар имел в России накануне кризиса 1998 года почти в полтора раза более низкую покупательную способность, чем в США. Естественно, подобная политика финансовой "стабилизации" имеет катастрофическое воздействие на экспортный потенциал российских предприятий и сводит на нет относительную дешевизну рабочей силы, устраняя одно из наиболее важных конкурентных преимуществ отечественной экономики — ее потенциально относительно низкие производственные издержки.

В-четвертых, последнее десятилетие прошло в России под знаком полного пренебрежения к развитию национальной науки и интеллектуальному потенциалу нации в целом, хотя любое "догоняющее" развитие в постиндустриальную эпоху возможно лишь в условиях востребованности квалифицированного труда. Известно, что в США в 1995 году неквалифицированные работники составляли не более 3,9% рабочей силы; в России сегодня их доля не опускается ниже 25%[59]. Доля расходов на образование в бюджете Соединенных Штатов (превосходящем российский в 20 раз) превышает отечественный показатель в 2,5, а на здравоохранение — почти в 6 раз. К 1997 году уровень затрат на финансирование научной сферы сократился в России более чем в 7 раз по сравнению с 1990 годом, а доля расходов на НИОКР составила 0,32% ВВП при пороговом значении этого показателя в 2% ВВП. С 1985 по 1997 год из научной сферы ушли 2,4 млн. человек, под-

---

[57] См.: *Монтес М.Ф., Попов В.В.* "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? С. 42.

[58] См.: *Woodruff D.* Money Unmade. P. 162—163.

[59] См.: *Бушмарин И.* Трудовые ресурсы России: концепция развития и использования // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 9. С. 54.

твердая тот очевидный факт, что нематериалистические мотивы деятельности, столь распространенные в советском обществе, не представляли собой прочной, естественным образом сложившейся системы и уступили место сугубо утилитарным стимулам при радикальном столкновении с экономической реальностью. Численность научных кадров, работающих по специальности, находится сегодня на уровне первых послевоенных лет, а выезд научных работников за рубеж в отдельные годы достигал 300 тыс. человек в год. Потери, вызываемые утечкой интеллектуального капитала, составляют, по различным оценкам, от 60—70 млрд. долл. за весь период реформ до 45—50 млрд. долл. в год[60]. Однако даже при таком сокращении людского потенциала фондовооруженность российских ученых остается на уровне 8—9% фондовооруженности американских и немецких исследователей. Характерно, что по числу научно-исследовательских работников на 1 млн. жителей Россия все еще существенно превосходит США (4,35 тыс. человек против 3,73 тыс. человек); между тем доля высотехнологичной продукции в российском экспорте составляет 3%, а в американском — 44%[61]. Затраты на НИОКР в России в среднем в пять раз превосходят затраты в других странах, составляющих группу lower-middle income economies, но по ВНП на душу населения Россия превосходит среднюю для этих стран величину всего на 30%[62]. В середине 1997 года по количеству международных телефонных звонков Россия оказывалась позади Колумбии и Египта[63], а по распространенности Интернета отставала от США в

---

[60] См.: *Ушкалов И., Малаха И.* Утечка умов: масштабы, причины, последствия. М., 1999. С.86—87.

[61] См.: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. Wash. — Oxford, 1999. P. 227.

[62] См.: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. P. 2.

[63] См.: Human Development Report 1999. P. 28.

80 (!) раз[64]. Таким образом, надежды относительно возможного прорыва России в некое "неоиндустриальное" будущее на основе использования существующих в стране высоких технологий выглядят совершенно нереалистичными[65]. Технологические "успехи" страны в полной мере продемонстрированы операцией по "спасению" подводной лодки "Курск" и отстраненным наблюдением за пожаром на Останкинской телебашне, прекратившимся в конечном счете не по причине активного тушения, а в силу естественных обстоятельств.

И, наконец, *в-пятых*, государство, которое в большинстве "догоняющих" стран играло позитивную роль, концентрируя усилия на наиболее приоритетных направлениях, в сегодняшней России демонстрирует абсолютную неспособность к подобной конструктивной политике. Если мы обратимся к японскому или корейскому опыту, то увидим, что государство, с одной стороны, стимулировало приобретение отечественными компаниями зарубежных технологий и патентов и развитие на данной основе собственного производства и, с другой стороны, поддерживало продвижение продукции национальной промышленности на внешние рынки. Ни того, ни другого не делает российское правительство. Эксперты Мирового банка поместили Россию и страны СНГ по пяти "номинациям" — коррупции, непредсказуемым изменениям в законодательстве, нестабильности правительства, незащищенности собственности и отсутствию действенной судебной системы — на последнее место,

---

[64] См.: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. P. 227.

[65] Особенно активно подобные тезисы разрабатываются рядом отечественных ученых, в частности, Ю.М. Осиповым, Ю.В. Яковцом, Э.Г. Кочетовым (см.: На пути к постиндустриальной цивилизации. Под ред. Ю.В. Яковца. М., 1996; *Яковец Ю.В.* Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы // Вопросы философии. 1997. № 1; *Осипов Ю.М.* Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994; Экономическая теория на пороге XXI века. Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева. СПб., 1996; *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика. М., 1998, и др.)

после государств тропической Африки[66]. Наибольшие льготы в период реформ получили компании, импортировавшие в страну товары массового спроса, включая даже алкогольные напитки, или вывозившие природные ресурсы, такие, как нефть или алюминий. Государство не оказывает поддержки иностранным компаниям, переносящим производственные операции на территорию России; оно создает льготные условия для отечественных товаропроизводителей, выпускающих заведомо худшую продукцию. Иными словами, государственные интересы рассматриваются в нашей стране как интересы той группы лиц, которая в тот или иной момент стоит у руля власти, и это также весьма существенным образом препятствует проведению успешной политики "догоняющего" развития.

Прекрасным подтверждением этому является вызревание, ход и последствия финансового кризиса 1998 года. Поставив в качестве своей задачи обуздание инфляции, правительство искусственно вызвало в стране денежный голод, не столько обеспечив высокий спрос на деньги, сколько снизив монетизацию экономики до беспрецедентных 10—12% ВНП (более низкие показатели имели в 1998 году лишь Армения, Демократическая Республика Конго и Гвинея-Бисау) и увеличивая неплатежи предприятиям и организациям бюджетной сферы[67]. Низкий курс доллара был выгоден в первую очередь государственной бюрократии и финансовой верхушке, обогащавшимся на спекуляциях на рынке ценных бумаг и вывозивших капиталы за границу. Однако сначала осенью 1997 года, а потом летом 1998-го давление на рубль усилилось, а растущие ставки по ГКО стали требовать все больших выплат. Уже к концу 1997 года валютные резервы Банка России сократились на треть,

---

[66] См.: The State in a Changing World. World Development Report 1997. P. 35.

[67] См.: *Монтес М.Ф., Попов В.В.* "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? С. 78.

с 18,4 до 12,2 млрд. долл.[68] (что само по себе удивительно для страны, имеющей активное сальдо торгового баланса в 30—35 млрд. долл. в год). В подобных условиях единственно правильным решением было бы "девальвировать рубль ускоренными темпами... то есть перейти от стабилизации, основанной на фиксации валютного курса, к монетарной стабилизации, базирующейся на низком курсе рубля и рестриктивной денежной политике"[69]. Этого не было сделано; по итогам 1997 года экспорт упал (впервые с 1992 года), курсы наиболее ликвидных акций снизились на 40—45% от максимума, достигнутого в октябре 1997 года, а доходность по ГКО составляла 60% годовых.

Летом 1998 года российское правительство добилось от Международного валютного фонда большого стабилизационного кредита, значительную часть которого растратило на погашения ГКО в начале августа, что уже не могло изменить положения дел в условиях, когда резервы Центрального банка опустились ниже 9 млрд. долл., большая часть которых была представлена золотым запасом. Положение усугублялось спадом мировых цен на энергоносители, сокращавшим поступления в российский бюджет. С 8 по 17 августа российская финансовая система находилась в "предсмертном" состоянии, после чего правительство девальвировало рубль и объявило дефолт по большинству своих финансовых обязательств[70]. Последствия августовского кризиса стали весьма болезненными. Уже в сентябре промышленное производство сократилось на 14,5% по сравнению

---

[68] См.: Банковский кризис: туман рассеивается? // Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 13.

[69] *Попов В.* Уроки валютного кризиса в России и других странах // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 112.

[70] Хроника данного процесса прекрасно описана Дж.Соросом — одним из наиболее серьезно пострадавших от российского кризиса финансовых спекулянтов (см.: *Soros G.* The Crisis of Global Capitalism [Open Society Endangered]. L., 1998. P. 152—168).

с соответствующим периодом 1997 года, цены в течение последующего года выросли более чем вдвое, инвестиции сократились более чем в 1,5 раза, в результате чего в 1998году снижение ВВП превысило по итогам года 5,5%[71]. Базовый фондовый индекс РТС упал до отметки в 37 пунктов, а суммарная капитализация всех котирующихся на бирже российских компаний составила менее половины капитализации компании Amazon.com, торгующей книгами в Интернете[72]. За 1998-1999 годы рубль обесценился более чем в 4 раза, не только в очередной раз резко сократив международные оценки российского валового продукта, но и снизив инвестиционные возможности государства и объем средств, перераспределяемых федеральным правительством. В 2000 году Министерство по налогам и сборам предполагает собрать около 560 млрд. руб. налоговых платежей, что рассматривается как большой успех; между тем нелишне помнить, что эта сумма (несколько менее 20 млрд. долл.) является чем-то средним между капитализациями канадской компании звукозаписи Seagram и японского производителя игровых приставок Nintendo[73].

Нельзя отрицать, что в 1999-2000 годах российская экономика ощутила один из самых серьезных подъемов за последние несколько десятилетий[74]. Между тем он объясняется теми же факторами, что и промышленный подъем в восточноазиатских странах в 1998-1999 годах. Отечественная промышленность получила доступ к крайне дешевому сырью, при этом доходы работников фактически не выросли, что минимизировало издержки на рабочую силу. Заметим также, что 1999 год

---

[71] См.: *Богомолов О.Т.* Моя летопись переходного времени. С. 246.

[72] См.: *Castells M.* Information Technology and Global Capitalism // Hutton W., Giggens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. L., 2000. P. 71.

[73] См.: Financial Times. 2000. May 4. Survey FT 500. P. 10.

[74] Подробнее см.: *Wines M.* Little by Little, Russia Claws Its Way Back // International Herald Tribune. 2000. June 3—4. P. 11.

был отмечен почти трехкратным повышением цен на нефть и другие энергоносители; как следствие, в страну хлынули валютные поступления, позволившие поддержать доходы бюджета. Правительства Е.Примакова, а затем кабинеты С.Степашина и В.Путина перешли к относительно мягкой денежной политике, в результате чего денежная масса выросла с августа 1998 по май 2000 года более чем в 3 раза, а промышленный рост в 1999 году достиг почти 8%[75] (рост ВНП составил, по западным оценкам, около 5% в 1999 году и почти 7% в первом квартале 2000 года[76]). Однако к началу 2000 года, как мы полагаем, в правительстве возобладал прежний подход, направленный на обеспечение финансовой "стабилизации" на новом уровне курса рубля к доллару. Курс фактически остановился в коридоре между 28 и 29 руб./долл., следствием чего неизбежно станет постепенный рост издержек в отечественной промышленности и следующий за ним рост цен (характерно, что показатели инфляции в марте и апреле вдвое превышали среднемесячное значение для первого квартала 2000 года). Кроме того, следует иметь в виду, что значительная часть промышленного роста в 1999 году (почти 76%) была обусловлена производством продукции, поставляемой на экспорт (нефти, газа, алюминия, редкоземельных металлов и т. д.); недавно созданная группа "Российский алюминий" предполагает произвести в 2000 году почти 2,4 млн. т этого металла, что сделает ее второй в мире после американской Alcoa[77]. Помимо этого, началось оживление в тяжелой и оборонной промышленности, которое неизбежно прекратится, как только заказы правительства вновь будут сокращены. Собствен-

---

[75] См.: *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. Как мы уйдем из нищеты и маразма. С. 43.

[76] См.: *Cullison A.* Russia's Economic Growth Tops 7% // The Wall Street Journal Europe. 2000. April 12. P. 1, 4.

[77] См.: *Whalen J.* Russia Aluminium Barons Will Unite Their Assets // The Wall Street Journal Europe. 2000. April 18. P. 9.

но же рост за счет расширения внутреннего рынка не может быть устойчивым в ситуации, когда доходы населения остаются гораздо более низкими, чем это было в докризисный период. Поэтому можно согласиться с мнением, согласно которому политика правительства остается в целом неизменной, а позитивные последствия девальвации и высоких цен на нефть в 1999 году окажутся недолговременными[78]. Уже в апреле—мае 2000 года, как показывают исследования отечественных специалистов, наблюдается резкое замедление промышленного роста, граничащее с его спадом, а инфляция достигает вдвое больших значений, нежели в январе—марте[79].

Подытоживая, следует отметить, что Россия представляет собой сегодня страну с достаточно универсальным, но безнадежно устаревшим производственным потенциалом, гигантскими природными богатствами, емким внутренним рынком и достаточно квалифицированной рабочей силой. Она способна производить лишь весьма ограниченный набор товаров, хотя аксиомой современной экономической теории является тезис о том, что конкурентоспособная экономика обязана достаточно легко осуществлять переход от производства традиционной промышленной продукции к высокотехнологичным товарам и обратно по мере изменения рыночной конъюнктуры[80]. Между тем, к сожалению, все положительные качества России как перспективной хозяйственной системы так или иначе связаны с ее прошлыми, индустриальными успехами, а все негативные, концентрирующиеся вокруг дефицита необходимых инвестиций, — с отсутствием постиндустриального опыта. Вывод, который следует сделать в подобной ситуации, однозначен: *России следует в ближайшей перспекти-*

---

[78] См.: *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. С. 34.

[79] См.: Ведомости. 2000. 2 июня. С. 1.

[80] См.: *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nations. Houndmills — L., 1990. P. 164—165.

ве сосредоточиться на том, чтобы стать развитой индустриальной страной; реальных возможностей быстро войти в круг постиндустриальных держав у нее фактически нет.

* * *

Кризис, в котором сегодня находится Россия, является гораздо более тяжелым, чем обычный финансовый кризис или традиционная промышленная депрессия. Страна не просто отброшена на несколько десятилетий назад; оказались обесценены все усилия, предпринимавшиеся на протяжении последнего столетия для того, чтобы обеспечить России статус великой державы. Констатация того, что страна сползает на позиции даже не "третьего", а "четвертого мира", копирует худшие образцы азиатского коррупционного капитализма и совершенно незаслуженно, можно сказать даже — ошибочно, представлена на саммитах "большой семерки"[81], чрезвычайно болезненна для российской общественности. Причем эта болезненность обусловлена не столько даже подчеркиванием резкого снижения экономического потенциала страны, сколько содержащимся в такой констатации выводом, что "Россия более не имеет перспектив развития, приемлемых с точки зрения ее собственного общественного сознания"[82].

Выход из современного кризиса возможен только в том случае, если будут ясно определены его основные характеристики. На наш взгляд, в XXI веке России предстоит работать над тем, чтобы стать зрелой индустриальной нацией, в сознании которой будут укоренены принципы свободы и демократии. Нам необходимо наладить производство продукции, способной конкурировать с зарубежными образцами, активнейшим образом наращи-

[81] См.: *Simes D.* After the Collapse. Russia Seeks Its Place as a Great Power. P. 105, 108.

[82] *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. С. 75.

вать и раскрывать свой интеллектуальный потенциал. Российскому обществу предстоит изжить в себе имперский комплекс и осознать себя равным среди других равных народов, составляющих человечество. В XXI веке Россия должна осуществить мощный индустриальный прорыв, и инструментами такого прорыва не в последнюю очередь станут хозяйственная открытость и активное привлечение в страну иностранных капиталов, но не как добытчиков местного природного сырья, а как создателей новых производственных мощностей, дающих работу людям, налоги — государству и бесценный трудовой опыт — подрастающему поколению.

Важнейшей функцией государства должно стать максимальное поощрение предпринимательской активности в производственной сфере; пока отечественные и зарубежные инвесторы не будут поставлены в равные условия, мы не добьемся качественного роста налоговых поступлений, не преодолеем криминальной связки представителей власти и руководства крупных национальных компаний. Нам следует прийти, в конечном счете, к естественной интеграции страны в систему мирового хозяйства, причем этот путь лежит через сокращение доли добывающих и ресурсных отраслей и увеличение доли отраслей промышленности, производящих конечные потребительские товары. Именно ориентация на производство конкурентоспособных потребительских товаров, а не наращивание военных отраслей или обеспечение предприятий государственным заказом, способна запустить в действие естественный механизм воспроизводства, основанный на платежеспособном спросе граждан. При относительной насыщенности потребительского рынка рост реальных доходов не стимулирует инфляцию, а дает импульс развитию производства; сокращение импорта позволит постепенно снижать курс рубля к доллару, не вызывая инфляции, наращивать экспортный потенциал страны. В ближайшей перспективе товары массового спроса, производимые в России, должны заместить продукцию сырьевого

сектора в качестве основной статьи российского экспорта.

Тяжелая промышленность в той ее части, которая ориентирована на производство неконкурентоспособных на мировом рынке средств производства, должна подвергнуться решительному сокращению. Государству категорически не следует финансировать разработку техники, в массовом масштабе производящейся за рубежом; поддержка должна быть направлена только на те цели и задачи, которые обещают дать явный технологический приоритет (космические исследования, нанотехнологии, компьютерное обеспечение и т. д.). Недопустимо "удержание на плаву" неэффективных отечественных компаний за счет государственного спроса. От прямого дотирования сельскохозяйственных производителей вне зависимости от эффективности их производства необходимо перейти к политике централизованных закупок сельскохозяйственной продукции по ценам, обеспечивающим рентабельность аграрного сектора, с последующей продажей данной продукции перерабатывающим предприятиям по рыночным ценам.

Представляется, что на протяжении двух-трех десятилетий такая политика могла бы превратить Российскую Федерацию в среднеразвитую промышленную страну, с уровнем валового национального продукта порядка 8тыс. долл. на человека в год. Такая политика позволила бы сократить долю энергоресурсов и сырья в валовом национальном продукте и увеличить долю промышленных отраслей, производящих товары народного потребления. Российская Федерация смогла бы, реализуя такую политику, перевооружить собственное индустриальное производство, обеспечить новые технологические разработки в промышленности и сельском хозяйстве и избавиться от унизительной зависимости от импорта потребительских товаров. Лишь в более отдаленной перспективе хозяйственный комплекс России, как и большинства стран Восточной Европы, может трансформироваться в постиндустриальный.

Этот путь развития отнюдь не является трагическим и не умаляет исторической роли России и достоинства ее народа. На наш взгляд, выход из современного кризиса должен совершаться на путях естественной интеграции страны в мировое сообщество и постепенного повышения жизненного уровня граждан, без оглядки на утраченные элементы великодержавности. Мы полагаем, что, пройдя в XX веке несколько революций, две мировые войны и бесчисленные внутренние конфликты, наш народ заслужил право на эволюционное поступательное развитие, ведущее к реальному хозяйственному и общественному прогрессу.

Россия привыкла быть одним из полюсов мирового противостояния. Когда сегодня говорят, что следует противостоять формированию однополярного мира, нужно иметь в виду неточность этой формулы: в формирующейся новой цивилизации, разумеется, будет существовать, и уже существует, противоположный полюс — полюс нищеты и упадка. И главная ошибка, которая может быть совершена нашей страной в новом столетии, заключается в возможности примкнуть к этому полюсу только для того, чтобы не быть одной среди многих, оказаться на его вершине. Хотелось бы всеми изложенными здесь аргументами и фактами убедить читателя: такой шаг, если он будет сделан, может оказаться последним в истории некогда великой и могучей страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На протяжении вот уже четверти века становление системы отношений постиндустриального общества определяет облик современной цивилизации. Именно развитие этого процесса вывело западный мир из череды тяжелых хозяйственных кризисов 1973-1981 годов, обусловило его победу в противостоянии с коммунистическим блоком, сформировало "новую экономику", обеспечившую несомненное лидерство постиндустриальных стран во всем мире, и, наконец, развеяло миф о превосходстве быстро развивавшихся азиатских стран над традиционными центрами хозяйственной мощи.

Достижения постиндустриальных обществ очевидны и бесспорны. Впервые в истории человечества возникает хозяйственная система, для которой основным ресурсом становятся информация и знания; на этой основе радикально сокращается негативное воздействие хозяйственного прогресса на среду обитания людей. Для большинства населения западного мира исчезает необходимость постоянно бороться за поддержание достигнутого жизненного уровня; в обществе утверждается развитая система социальных гарантий. Формируется новая система общественных отношений, в которой основными критериями отнесения человека к высшему или низшему классу постиндустриального социума являются его творческий потенциал, личные способности к усвоению знаний, оперированию информационными потоками. Как следствие, перед творческими личностями открываются новые горизонты, а материалистические сти-

мулы и мотивы деятельности уступают место нематериалистическим, связанным с потребностями человека в собственном внутреннем развитии. На этой новой основе постиндустриальные страны восстановили динамизм своего развития, еще двадцать лет назад казавшийся безвозвратно утерянным, и находятся сегодня в авангарде мирового прогресса.

В то же время успехи постиндустриальных обществ, возвысившие значимость творчества и знаний, резко обесценили не только все ранее известные материальные факторы производства, но и массовые потребительские блага. Возможности безграничного потребления информации и знаний создали постиндустриальным государствам бесконечно емкий рынок, но в то же время существенно сократили емкость рынков для продукции развивающихся стран. Начиная с середины 80-х годов государства "третьего мира" стали реципиентами иностранных промышленных производств, сборочными цехами международных корпораций. При этом все они попали в положение, из которого нет и не может быть выхода на "столбовую дорогу" постиндустриального прогресса. Производя и поставляя в "первый мир" массовые промышленные товары, развивающиеся страны используют для их создания дешевые ресурсы и рабочую силу, находящуюся в их распоряжении; следовательно, они вывозят товары, количество которых сокращается прямо пропорционально объему экспорта, и при этом поддерживают доходы своих работников на относительно низком уровне, сохраняющем их конкурентоспособность. Напротив, постиндустриальные государства экспортируют в первую очередь информационные и знаниеемкие продукты, высокотехнологичное оборудование и патенты, то есть передают "третьему миру" неисчерпаемые ресурсы, количество которых в самом постиндустриальном мире не уменьшается — как бы ни увеличивался их экспорт. Более того; производство подобных благ требует постоянного совершенствования квалификации работников и, следовательно, предполагает рост

их материального и духовного потребления. Глобализация стала весьма эффективным инструментом установления единых общемировых стандартов производства; тем самым она вызвала у развивающихся стран необходимость постоянно подстраиваться под нужды постиндустриального мира и, следовательно, все интенсивнее экспортировать свои товары, обменивая их на новые информационные технологии.

Цивилизация XXI века формируется как жестко разделенный мир, исполненный глубоких противоречий. Масштаб достижений постиндустриального общества уже в настоящее время таков, что за пределами исторических центров постиндустриализма никакие процессы не могут привести к таким социальным трансформациям, которые обеспечили бы столь же высокий уровень развития общества. Любые усилия, предпринимаемые на периферии с целью "догнать" развитые государства, могут быть обесценены новыми технологическими прорывами в постиндустриальных странах. При этом любая попытка "догоняющего" развития неизбежно предполагает радикальную концентрацию всех сил нации для достижения подобной цели; как следствие, ее результатом в первую очередь окажутся не успехи в хозяйственной области, а снижение уровня жизни народа, новые усилия власти для поддержания модернизационного процесса и, в конечном счете, скатывание к тоталитаризму и изоляции от внешнего мира.

Безусловно, в любой стране, в том числе и в постиндустриальной, существует и модернизируется индустриальный сектор хозяйства. Это дает нам основания говорить о возможности "догоняющего" развития, сокращающего разрыв именно в этой области по мере того, как прежнее малоэффективное индустриальное производство в развивающихся странах становится более совершенным на основе применения передовых технологий. Однако отсюда следуют два очевидных вывода: с одной стороны, *сокращение разрыва возможно, но устранение его нереально*; с другой — даже *сокра-*

щение разрыва может быть осуществлено только при активном заимствовании технологических достижений развитых стран. Таким образом, накануне XXI века идеологи "догоняющего" развития должны наконец понять, что название отстаиваемых ими теорий происходит от слова "*догонять*", а не "*догнать*".

В подобной ситуации страны "третьего мира" оказываются перед сложным выбором. Одна из возможностей заключается в том, чтобы пойти по пути копирования достижений западных обществ. В таком случае велика вероятность, что эти государства получат поддержку постиндустриального мира, интегрируются в структуры постиндустриальной цивилизации и хотя вряд ли "догонят" наиболее развитые страны в обозримом будущем, тем не менее обеспечат себе устойчивое развитие, социальную стабильность и высокую степень безопасности от внешних и внутренних конфликтов. Наиболее ярко такая тенденция проявилась в Европе, где члены Европейского Союза активно инкорпорируют в свои ряды бывшие социалистические государства; менее заметна она в Юго-Восточной Азии, где быстро развивающиеся страны хотя и все более явно движутся в фарватере США и Японии, тем не менее не вступают в наднациональные организации, подобные ЕС. В случае движения по такому пути развивающиеся страны de facto обменивают свой суверенитет на экономическое развитие, передавая его наднациональным структурам постиндустриального мира и получая от них мощный толчок, активизирующий хозяйственный прогресс.

Другую возможность демонстрируют те развивающиеся страны, которые, наблюдая нарастающую неравномерность мирового развития и стремясь противостоять давлению со стороны постиндустриальных держав, избирают политику опоры на собственные силы и решаются идти путем возрастающей самоизоляции. Изоляционизм, как правило, порождает тоталитарные режимы, усиливает роль военных и повышает расходы на непроизводительные нужды — от самообогащения правите-

лей до борьбы с собственным народом. Рано или поздно такие страны заходят в экономический тупик, разрушают свой человеческий потенциал и не вызывают в этой связи ничего, кроме жалости и сочувствия.

Исторической миссией постиндустриального общества является приобщение развивающихся стран к современным стандартам производства и современному уровню жизни. Развитые государства *могут* решить эту задачу, так как располагают для этого гигантскими материальными и информационными ресурсами. Развитые государства *должны* решить эту задачу, так как дальнейшая поляризация в современном мире породит множество не только социальных, но и экологических проблем, угрожающих самому существованию человечества. Опасности, исходящие от разделенности цивилизации на богатые и бедные страны, ничуть не меньше тех, что исходят от народа, разделенного на противостоящие социальные группы. В 1962 году в речи, произнесенной в Американском университете, президент Дж.Ф.Кеннеди сказал: "Если свободное общество не сможет помочь тому множеству людей, которые сегодня бедны, оно не сможет спасти и тех немногих, кому выпало стать богатыми". Прошедшие десятилетия насытили эти слова новым, драматичным, если не сказать — трагическим, смыслом. Однако средством помощи, о которой говорил Дж.Ф.Кеннеди, в современных условиях может стать непосредственное распространение юрисдикции постиндустриального мира на развивающиеся страны.

Мы не будем в этих заключительных ремарках подробно оценивать положительные и отрицательные стороны различных вариантов подобной интеграции; отметим лишь, что последние несколько десятилетий показывают нам пример взвешенного и сбалансированного подхода, представленный историей Европейского сообщества. В рамках объединенной Европы сегодня на практике воплощается модель постепенной экспансии постиндустриального мира. На первых ее этапах важнейшей задачей остается гармонизация отношений между

самими развитыми государствами, что может быть осуществлено только по мере взаимопроникновения их культур, унификации норм права и законодательства, формирования лояльности отдельных наций друг к другу, осознания конгломерата относительно разнородных стран как объединенной единой великой миссией общности.

Затем начинается внешняя экспансия, которая в данном случае осуществляется согласно строгим правилам. Во-первых, Европейский Союз обладает всеми атрибутами суверенного государства: парламентом, исполнительной комиссией и верховным судом; в ближайшем будущем может последовать создание совместных вооруженных сил и принятие единого гражданства. Во-вторых, прерогативы национальных правительств уже сегодня подчинены единой политике; лучше всего это прослеживается на примере процесса перехода к единой европейской валюте, в ходе которого правительства и центральные банки стран-участниц предприняли ряд согласованных мер, часть из которых не вполне соответствовала их национальным интересам. Только имея практику принесения национальных интересов в жертву интересам сообщества, можно требовать такого же типа поведения от других стран; и нельзя не отметить, что США вряд ли станут центром подобного же объединения, так как никогда не были замечены ведущими себя схожим образом. С этих позиций страны ЕС формулируют условия вступления новых кандидатов; важнейшим из них является de facto отказ от элементов суверенитета в пользу единых европейских структур, переход на единую валюту, унификация таможенного и экономического законодательства, допущение свободной конкуренции на всем едином хозяйственном пространстве. Приобщение к постиндустриальной цивилизации, получение прав граждан ЕС, доступ к экономическому потенциалу единой Европы "покупается" утратой части прав национального государства. Важнейшим позитивным элементом европейского опыта мы также считаем расширение Союза не столько за счет стран, с ко-

торыми у его членов существуют наиболее тесные экономические отношения (в таком случае Алжир и Марокко были бы гораздо ближе к вступлению в ЕС, чем, скажем, Эстония или Словакия), сколько за счет государств, тяготеющих к большинству западноевропейских наций в силу особенностей своей истории и культуры. Мы считаем возможным еще раз повторить, что пример Европейского Союза представляется нам оптимальным путем распространения постиндустриальных тенденций на относительно близкую периферию.

В начале нашей книги мы рассматривали различные теории ускоренного социального прогресса и отмечали среди них концепцию, по иронии судьбы получившую название "дependьентизма". Ее сторонники утверждали, что страны "периферии" зависимы в своем развитии от государств "центра", так как в течение столетий последние искусственно замедляли развитие первых. С подобным тезисом можно соглашаться или не соглашаться, однако следовало бы в заключение обратить внимание на то, что эра подлинного, а не потенциального, "дependьентизма" находится не позади, а в будущем; именно в XXI веке развивающиеся страны в полной мере ощутят свою зависимость от постиндустриальной цивилизации, зависимость, которую не смогут отменить или преодолеть никакие внутренние усилия, направленные к обеспечению "догоняющего" развития.

Этот вывод хотелось бы проиллюстрировать следующим примером, в котором, на наш взгляд, находит отражение ситуация, сложившаяся в мире к концу XX столетия. Технологические достижения сделали постиндустриальные страны подобными катеру, уверенно движущемуся по течению реки, олицетворяющей прогресс. Развивающиеся государства похожи на гребные лодки, и любое движение вперед дается им неизмеримо труднее, причем у них есть три варианта движения. Во-первых, они могут попросить команду катера взять их на буксир, и в этом случае они двинутся фактически с той же скоростью, не приближаясь к развитым странам,

но и не отставая от них; возможно, что дополнительные усилия будут способствовать даже сокращению разрыва, но, как мы отмечали выше, не его устранению. Во-вторых, они могут продолжить движение в том же направлении, что и цивилизованный мир, однако опираясь на собственные силы; в таком случае через некоторое время они, безусловно, окажутся на том месте, где недавно был моторный катер, но сам он давно уже скроется за излучиной реки. И, наконец, в-третьих, они могут избрать противоположный путь и, гордясь своими особенностями и спецификой исторического опыта, повернуть против течения; в этом случае они будут оставаться на месте или идти вспять, полностью теряя надежду на сколь-либо оптимистичное будущее. Какой из этих вариантов развития представляется предпочтительным, вряд ли стоит объяснять.

БИБЛИОГРАФИЯ

Абалкин Л. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики. 1998. № 7.

Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 1999.

Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999.

Банковский кризис: туман рассеивается? // Вопросы экономики. 1999. № 5.

Богомолов О.Т. Моя летопись переходного времени. М., 2000.

Булатов А. Вывоз капитала из России: вопросы регулирования // Вопросы экономики. 1998. № 3.

Бушмарин И. Трудовые ресурсы России: концепция развития и использования // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 9.

Ведомости. 2000. 2 июня.

Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 1999. № 1.

Гайдар Е. Аномалии экономического роста. М., 1997.

Глазьев С. Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. № 1.

Гранвилл Б. Проблемы стабилизации денежного обращения в России // Вопросы экономики. 1999. № 1.

Григорьев Л. В поисках пути к экономическому росту // Вопросы экономики. 1998. № 8.

Делягин М.Г. Идеология возрождения. Как мы уйдем из нищеты и маразма. М., 2000.

Илларионов А. Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики. 2000. № 1.

Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999.

Иноземцев В.Л. Современный постмодернизм: конец социального или вырождение социологии? // Вопросы философии. 1998. № 9.

Иноземцев В.Л. Социально-экономические проблемы XXI века: попытка нетрадиционной оценки. М., 1999.

Иноземцев В.Л. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы. 1973-2000. Статья первая // Свободная мысль-XXI. 1999. № 7.

Иноземцев В.Л. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы. 1973-2000. Статья вторая // Свободная мысль-XXI. 1999. № 8.

Кочетов Э.Г. Геоэкономика. М., 1998.

Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком. М., 1998.

Кудров В., Правдина С. Сопоставление уровней производительности труда в промышленности России, США и Германии за 1992 год // Вопросы экономики.1998. № 1.

Львов Д. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М., 1999.

Ляско А. Реализация программы стабилизации не способна преодолеть кризис // Вопросы экономики. 1998. № 9.

Монтес М.Ф., Попов В.В. "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. М., 1999.

Мюрдаль Г. Современные проблемы "третьего мира". Сокр. перевод с англ. М., 1972.

На пути к постиндустриальной цивилизации. Под ред. Ю.В. Яковца. М., 1996.

Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический сборник. М., 1987.

Овчарова Л., Турунцев Е., Корчагина И. Бедность: где порог? // Вопросы экономики. 1998. № 2.

Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994.

Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996.

Павленко Ф., Новицкий В. Тенденции структурных изменений и промышленная политика в странах СНГ// Вопросы экономики. 1999. № 1.

Попов В. Уроки валютного кризиса в России и других странах // Вопросы экономики. 1999. № 6.

Проблемы энергообеспечения в капиталистических странах в условиях современной энергетической ситуации. М., 1987.

Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. Под ред. Д.С. Львова. М., 1999.

Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2.

Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. М., 1999.

Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? // Вопросы экономики. 1999. № 7.

Сырьевой кризис современного капитализма. М., 1980.

Ушкалов И., Малаха И. Утечка умов: масштабы, причины, последствия. М., 1999.

Шмелев Н. Новый этап российских реформ: пределы и возможности // Вопросы экономики. 1998. № 1.

Экономическая теория на пороге XXI века. Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. СПб., 1996.

Яковец Ю.В. Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы // Вопросы философии. 1997. № 1.

Abdel-Malek A. The Project on Socio-Cultural Development Alternatives in a Changing World: Report on the Formative Stage (May 1978 — December 1979). Tokyo, 1980.

Abdel-Malek A., Huynh Cao Tri, Rosier B., Le Thanh Khoi. Clés pour une stratégie nouvelle du développement. P., 1984.

Abrahams P. Japan Gambles on Chance // Financial Times. 2000. April 3.

Abrahams P. A Revolution is Well Under Way // Financial Times. 2000. May 8. Survey "Japanese Investment Banking".

Abramowitz M., David P.A. Convergence and Deferred Catch-up: Productivity Leadership and the Waning of American Exceptionalism // Landau R., Taylor T., Wright G. (Eds.) The Mosaic of Economic Growth. Stanford (Ca.), 1996.

Adams N.A. Worlds Apart. The North-South Divide and the International System. Atlantic Highlands (N.J.) — L., 1997.

Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries // The Developing Economies. 1962. No 1.

Amin S. Accumulation on a World Scale. Harmondsworth, 1976.

Amin S. Neo-Colonialism in West Africa. Harmondsworth, 1973.

Amin S. L'accumulation a l'échelle mondiale: critique de la théorie de la sous-développement. P., 1970.

Amin S. Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism. L.,1976.

Amin S. Unequal Development. Delhi, 1979.

Amoroso B. On Globalization. Capitalism in the 21st Century. Houndmills — L., 1998.

Amsden A.H. Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. N.Y. — Oxford, 1989.

D'Andrea Tyson L. Don't Look Now, But a New Japan Is Taking Shape // Business Week. European Edition. 2000. May 29.

Appell D. Stocks in Asia May Find No Relief Even if the U.S. Leaves Rates Alone // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 28.

Arndt H.W. Economic Development: The History of an Idea. Chicago — L., 1987.

Aron R. Politics and History. New Brunswick, 1984.

Aron R. Trois essais sur l'âge industrielle. P., 1966.

Arrighi J., Silver B.J. Chaos and Governance in the Modern World System. Minneapolis — L., 1999.

Attali J. Lignes d'horizon. P., 1990.

Axtmann R. Globalization, Europe and the State: Introductory Reflections // Axtmann R. (Ed.) Globalization and Europe. Theoretical and Empirical Investigations. L. — Wash., 1998.

Ayres R.U. Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998.

Backman M. The New Regime in Jakarta Is Beginning to Look Like the Old // International Herald Tribune. 2000. May 25.

Baird M. Indonesia's Problems Force World Bank to Rethink Its Role // International Herald Tribune. 2000. May 17.

Bairoch P. Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment // Boyer R., Drache D. (Eds.) States Against Markets: The Limits of Globalization. L., 1996.

Baker G. Flight to Safety // Financial Times. 2000. August 15.

Baran P. The Political Economy of Growth. N.Y., 1957.

Barnet R.J., Cavanagh J. Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order. N.Y., 1994.

Bauman Z. Globalization: The Human Consequences. N.Y.,1998.

Baumohl B. The Best of Times? // Time. 1997. August 4.

Beck U. What is Globalization? Cambridge, 2000.

Becker G.S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago — L., 1993.

Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y., 1978.

Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M., Swidler A., Tipton S.M. The Good Society. N.Y., 1992.

Bello W., Rosenfeld S. Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990.

Bendix R. Tradition and Modernity Reconsidered // Comparative Studies in Society and History. The Hague. 1967. No 3.

Bernstein M.A. Understanding American Economic Decline: The Contours of the Late-Twentieth-Century Experience // Bernstein M.A., Adler D.E. (Eds.) Understanding American Economic Decline. Cambridge, 1994.

Bernstein R., Munro R.H. The Coming Conflict with China. N.Y., 1997.

Berry J.M. US Jobless Rate Falls to 3,9% // International Herald Tribune. 2000. May 6—7.

Bettelheim Ch. Planification et croissance accélérée. P., 1964. P. 30.

Black C. The Dynamics of Modernization: A Study in Comparative History. N.Y., 1966.

Blanchard O. The Economics of Post-Communist Transition. Oxford, 1998.

Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin Capitalism. Ithaca (N.Y.) — L., 1997.

Bluestone B., Harrison B. Growing Prosperity. The Battle for Growth with Equity in the Twenty-First Century. Boston — N.Y., 2000.

Boland V. Paris Exchange Seeks to Woo New Partners // Financial Times. 2000. April 26.

Boyett J.H., Boyett J.T. Behind Workplace 2000. Essential Strategies for the New American Corporation. N.Y., 1996.

Boyett J.H., Conn H.P. Maximum Performance Management. Oxford, 1995.

Brady R. Kapitalizm. Russia's Struggle to Free Its Economy. New Haven (Ct.) — L., 1999.

Brahm L.J. China as No 1. The New Superpower Takes Central Stage. Singapore, 1996.

Braun Ch.-F., von. The Innovation War. Industrial R&D... the Arms Race of the 90s. Upper Saddle River (N.J.), 1997.

Bremner B. A Nation of Risk-Takers? // Business Week. European Edition. 2000. May 8.

Brockway G.P. Economists Can Be Bad for Your Health. Second Thoughts on the Dismal Science. N.Y. — L., 1995.

Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al. State of the World 1997. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1997.

Brown L.R., Flavin Ch., French H., et al. State of the World 1998. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y. — L., 1998.

Brown L.R., Renner M., Flavin Ch., et al. Vital Signs 1997-1998. The Environmental Trends That Are Shaping Our Future. L., 1997.

Brzezinski Zb. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives. N.Y., 1997.

Burstein D., Keijzer A., de. Big Dragon. China's Future: What It Means for Business, the Economy, and the Global Order. N.Y., 1998.

Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J. Globaphobia. Confronting Fears about Open Trade. Wash., 1998.

Burton J. Broadband Demand drives South Korea Internet Advances // Financial Times. 2000. May 23.

Burton J. Hyundai Founder's Favorite Son Falls from Grace // Financial Times. 2000. August 17.

Business Week. European Edition. 1998. October 19.

Business Week. European Edition. 2000. April 10.

Calian S. London Holds On to Top Spot in Ranking of Equity Centers // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 13.

Callan B., Costigan S.S., Keller K.H. Exporting U.S. High Tech. Facts and Fiction about the Globalization of Industrial R&D. Wash. (D.C.), 1997.

Callon S. Divided Sun. MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy, 1975-1993. Stanford (Ca.), 1995.

Cardoso F.H. Dependent Capitalist Development in Latin America // New Left Review. 1972. July.

Cardoso F.H., Faletto E. Dependencia y desarrollo en America Latina: Ensayo de interpretacion sociologica. 13-a ed. Mexico, 1977.

Cargill T.F., Hutchison M.M., Ito T. The Political Economy of Japanese Monetary Policy. Cambridge (Ma.) — L., 1997.

Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1: The Rise of the Network Society. Malden (Ma.) — Oxford (UK), 1996.

Castells M. The Informational Economy and the New International Division of Labor // Carnoy M., Castells M., Cohen S.S., Cardoso F.H. The New Global Economy in the Information Age: Reflections on Our Changing World. University Park (Pa.), 1993.

Castells M. Information Technology and Global Capitalism // Hutton W., Giggens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. L., 2000.

Caufield C. Masters of Illusion. The World Bank and the Poverty of Nations. N.Y., 1997.

Chai J.C.H. China: Transition To a Market Economy. Oxford, 1997.

Chatfield Ch.A. The Trust Factor. The Art of Doing Business in the Twenty-first Century. Santa Fe (Ca.), 1997.

China's Futures. Scenarios for the World's Fastest Growing Economy, Ecology, and Society. San Francisco (Ca.), 2000.

Cleveland C.J. Natural Resource Scarcity and Economic Growth Revisited: Economic and Biophysical Perspectives // Costanza R. (Ed.) Ecological Economics. The Science and Management of Sustainability. N.Y., 1991.

Clifford M.L., Engardio P. Meltdown. Asia's Boom, Bust and Beyond. Paramus (N.J.), 2000.

Cockcroft J.D., Frank A.G., Johnson D.L. Dependence and Underdevelopment: Latin America's Political Economy. Garden City (N.Y.), 1972.

Cohen D. The Wealth of the World and the Poverty of Nations. Cambridge (Ma.) — L., 1998.

Collins P. Regional Trading Blocks and Foreign Direct Investment // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Amsterdam — N.Y., 1998.

Cox W.M., Alm R. Myths of Rich and Poor. Why We're Better Off Than We Think. N.Y., 1999.

Cullison A. Russia's Economic Growth Tops 7% // The Wall Street Journal Europe. 2000. April 12.

Cumings B. The Asian Crisis, Democracy, and the End of "Late" Development // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of the Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999.

Cumings B. Parallax Visions. Making Sense of American — East Asian Relations at the End of the Century. Durham (N.C.) — L., 1999.

Daly H.E. Steady-State Economics. 2nd ed. L., 1992.

Davidow W.H., Malone M.S. The Virtual Corporation. Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century. N.Y., 1992.

Davidson J.D., Lord William Rees-Mogg. The Great Reckoning. Protect Yourself in the Coming Depression. N.Y., 1993.

Davis S., Meyer C. Future Wealth. Boston (Ma.), 2000.

Dent Ch.M. The European Economy: The Global Context. L. — N.Y., 1997.

Deogun N., Scannell K. European Mergers Pick-Up Amid Slowdown in U.S. Deals // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 5.

Dicken P. Global Shift: The Internationalization of Economic Activity. L., 1992.

Dore R. Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970–1980. Stanford (Ca.), 1986.

Doremus P.N., Keller W.W., Pauly L.W., Reich S. The Myth of the Global Corporation. Princeton (N.J.), 1998.

Dorn J.A. China's Future: Market Socialism or Market Taoism // Dorn J.A. (Ed.) China in the New Millenium: Market Reforms and Social Development. Wash., 1998.

Drucker on Asia. A Dialogue Between *Peter Drucker* and *Isao Nakauchi*. Oxford, 1997.

Drucker P.F. Managing in Turbulent Times. Oxford, 1993.

Drucker P.F. The New Realities. Oxford, 1996.

Drucker P.F. Post-Capitalist Society. N.Y., 1993.

Dunning J.H. The Globalisation of Business. L., 1993.

Dunning J.H., Hoesel R., van, Narula R. Third World Multinational Revisited: New Developments and Theoretical Implications // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Amsterdam — Oxford, 1999.

East Asian Institute. China's Economy and the Asian Financial Crisis. Occasional Paper No. 4. Singapore, 1998.
The Economist. 1992. July 18.
The Economist. 1993. September 25.
The Economist. 1997. February 22.
The Economist. 1997. March 1.
The Economist. 1997. March 8.
The Economist. 1997. April 12.
The Economist. 1997. April 26.
The Economist. 1997. May 24.
The Economist. 1997. July 5.
The Economist. 1997. August 16.
The Economist. 1997. August 30.
The Economist. 1997. September 20.
The Economist. 1997. November 29.
The Economist. 1998. March 7.
The Economist. 1998. March 21.
The Economist. 1998. April 11.
The Economist. 1998. April 25.
The Economist. 1998. May 2.
The Economist. 1998. May 9.
The Economist. 1998. June 20.
The Economist. 1998. June 27.
The Economist. 1998. September 26.
The Economist. 1998. October 24.
The Economist. 1999. July 31.
The Economist. 2000. March 18.
The Economist. 2000. April 8.
The Economist. 2000. April 15.
The Economist. 2000. April 29.
The Economist. 2000. May 6.
The Economist. 2000. May 27.
The Economist. 2000. June 10.
The Economist. 2000. June 17.
The Economist. 2000. July 1.
The Economist. 2000. July 15.
The Economist. 2000. July 22.
The Economist. 2000. August 12.
The Economist. 2000. August 19.
Edwards M. Future Positive. International Co-operation in the 21st Century. L., 1999.
Eichengreen B. Globalizing Capital. A History of the International Monetary System. Princeton (N.J.), 1996.
Eichengreen B. Toward a New International Financial Architecture. A Practical Post-Asia Agenda. Wash. (D.C.), 1999.
Einhorn B., Shari M. Currency Crisis, Part Two? // Business Week. 2000. July 31.

Eisenstadt S.N. Modernization: Protest and Change. Englewood Cliffs (N.J.), 1966.

Eisenstadt S.N. Post-Traditional Societies and the Continuity and Reconstruction of Tradition // Eisenstadt S.N. (Ed.) Post-Traditional Societies. N.Y., 1972.

Eisenstadt S.N. Tradition, Change, and Modernity. N.Y., 1973.

Elliott L., Atkinson D. The Age of Insecurity. L. — N.Y., 1998.

Emerson T. Asia's Agony // Newsweek. 1998. October 12.

Emmerson D.K. Indonesia's Problems Mount, and Jakarta Isn't Doing Much // International Herald Tribune. 2000. June 2.

Emshwiller J.R., Cooper C. European Investors Discover Dark Side of American Stocks // The Wall Street Journal Europe. 2000. August 16.

Entering the 21st Century. World Development Report 1999/2000. Wash. — Oxford, 2000.

Ernsberger R., Jr. On the Road to Regret? // Newsweek. 1999. March 29.

Featherstone K., Ginsberg R.H. The United States and the European Union in the 1990s. Partners in Transition. N.Y., 1996.

Feldstein M. (Ed.) American Economic Policy in the 1980s. Chicago — L., 1994.

Fieldhouse D.K. The West and the Third World. Trade, Colonialism, Dependence and Development. Oxford — Malden (Ma.), 1999.

Fields G., Katahira H., Wind J., Cunther R.E. Leveraging Japan: Marketing to the New Asia. San Francisco (Ca.), 2000.

Financial Times. FT 500. L., 1997.

Financial Times. 2000. May 4. Survey FT 500.

Financial Times. 2000. June 3—4.

Financial Times. 2000. August 14.

Fleming C.H. Venture Capital Floods into Europe // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 20.

Forester T. High-Tech Society. Cambridge (Ma.), 1988.

Forester T. Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.) — Oxford, 1993.

Foster-Carter A. Neo-Marxist Approaches to Development and Underdevelopment // Kadt E., de, Williams G. (Eds.) Sociology and Development. L., 1974.

Frank A.G. Capitalism and Underdevelopment in Latin America. L. — N.Y., 1967.

Frank R.H., Cook P.J. The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. L., 1996.

French P., Crabbe M. One Billion Shoppers. Accessing Asia's Consuming Passions and Fast-Moving Markets — After the Meltdown. L., 1998.

Fridson M.S. It Was a Very Good Year. Extraordinary Moments in Stock Market History. N.Y., 1998.

Friedman A. IMF Lifts Forecast of Global Economy // International Herald Tribune. 2000. April 13.

Friedman T.L. The Lexus and the Olive Tree. N.Y., 2000.

Furtado C. Hegemonia dos Estados Unidos e Subdesenvolvimento da America Latina. 3-a ed. Rio de Janeiro, 1978.

Furtado C. Dependencia externa y teoria economica // El trimestre economico. Mexico, 1971. No 2.

Furtado C. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, 1961.

Furtado C. Teoria e Politica do Desenvolvimento Economico. 6-a ed. Sao Paulo, 1977.

Galbraith James K. Created Unequal. The Crisis in American Pay. N.Y., 1998.

Garcia A. Atraso y dependencia en America Latina: Hacia una teoria latinoamerica de desarrollo. Buenos Aires, 1972.

Garten J.E. The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y., 1997.

Gibney F. Is Japan About to Crumble? // Time. 1998. June 8.

Gibney F. Stumbling Giants // Time. 1997. November 24.

Gilpin R., with *Gilpin J.M.* The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century. Princeton (N.J.), 2000.

Goldman M. Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult. N.Y. — L., 1996.

Goldman M. What Went Wrong with Perestroika. N.Y. — L., 1992.

Goldstein M. The Asian Financial Crisis: Causes, Cures and Systemic Implications. Wash., 1998.

Gough L. Asia Meltdown. The End of the Miracle? Oxford, 1998.

Grant W. Perspectives on Globalization and Economic Coordination // Hollingsworth J.R., Boyer R. (Eds.) Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. Cambridge, 1997.

Gray J. False Dawn. The Delusions of Global Capitalism. L., 1998.

Greider W. One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997.

Grilli E. The European Community and the Developing Countries. Cambridge, 1993.

Hae Won Choi. Banks in Korea Need More in Bad-Loan Funds // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 3.

Haggard S. Developing Nations and the Politics of Global Integration. Washington (D.C.), 1995.

Hajari N. High Seas Diplomacy // Time. 1997. April 21.

Hamlin M.A. Asia's Best. The Myth and Reality of Asia's Most Successful Companies. Singapore — N.Y., 1998.

Hamlin M.A. The New Asian Corporation. Managing for the Future in Post-Crisis Asia. San Francisco (Ca.), 2000.

Hampden-Turner Ch., Trompenaars F. Mastering the Infinite Game. How East Asian Values are Transforming Business Practices. Oxford, 1997.

Hampden-Turner Ch., Trompenaars F. The Seven Cultures of Capitalism. Value Systems for Creating Wealth in the United States, Britain, Japan, Germany, France, Sweden and the Netherlands. L., 1994.

Harbison F.H. Human Resources Development Planning in Modernising Economies // Meier G. (Ed.) Leading Issues in Development Economics: Selected Materials and Commentary. N.Y., 1964.

Hardt M., Negri A. Empire. Boston (Ma.) — L., 2000.

Hartcher P. The Ministry. How Japan's Most Powerful Institution Endangers World Markets. Boston (Ma.), 1998.

Hatch W., Yamamura K. Asia in Japan's Embrace. Building a Regional Production Alliance. Cambridge — N.Y., 1996.

Hayes D. Japan's Big Bang. The Deregulation and Revitalization of the Japanese Economy. Boston (Ma.) — Tokyo, 2000.

Heilbroner R., Milberg W. The Making of Economic Society. 10th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998.

Henderson C. Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999.

Hicks J. Wealth and Welfare. Oxford, 1981.

Higgins B. Economic Development: Problems, Principles, and Policies. 2nd ed. N.Y., 1968.

Hirch M. Cronyism Crashes // Newsweek. 1998. January 26.

Hirch M. Where is the Bottom? // Newsweek. 1998. January 19.

Hirst P., Thompson G. Globalization in Question. Cambridge, 1996.

Hirst P., Thompson G. Globalization in Question: International Economic Relations and Forms of Public Governance // Hollingsworth J.R., Boyer R. (Eds.) Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions. Cambridge, 1997.

Hiscock G. Asia's Wealth Club. L., 1997.

Hobday M. Innovation in East Asia: The Challenge to Japan. Cheltenham (UK) — Lyme (US), 1997.

Hobsbawm E. On History. L., 1997.

Hong Kong Economic Journal. 1998. April 7.

Hopkins T.K., Wallerstein E., et al. The Age of Transition. Trajectory of the World-System 1945-2025. L., 1996.

Hoselitz B. Sociological Aspects of Economic Growth. Glencoe (Ill.), 1960.

Human Development Report 1998. N.Y. — Oxford, 1998.

Human Development Report 1999. N.Y. — Oxford, 1999.

Huntington S.P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. N.Y., 1996.

Huntington S.P. The Third Wave. Democratization in the Late Twentieth Century. Norman (Ok.) — L., 1991.

Ignatius A. Asia's Bad News // Time. 1998. May 18.

Ihlwan M. Coddling the Chaebol — and Courting Disaster // Business Week. European Edition. 1998. September 21.

Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990.

International Financial Statistics Yearbook. 1993. Wash., 1993.

International Financial Statistics Yearbook. 1994. Wash., 1994.

International Financial Statistics Yearbook. 1995. Wash., 1995.

International Financial Statistics Yearbook. 1998. Wash., 1998.

International Herald Tribune. 2000. May 24.

International Herald Tribune. 2000. June 30.

Isbister J. Promises Not Kept. The Betrayal of Social Change in the Third World. 4th ed. West Hartwood (Ct.), 1998.

Islam I., Chowdhury A. Asia-Pacific Economies. A Survey. L. — N.Y., 1997.

Jaggi R. Mitsubishi Motors Reports Loss of Y23bn // Financial Times. 2000. May 26.

Johnson Ch. Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State. N.Y. — L., 1995.

Johnson Ch. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975. Stanford (Ca.), 1982.

Jonquieres G., de. Beijing's Hard Bargain // Financial Times. 2000. May 26.

Jovanovic M.N. European Economic Integration. Limits and Prospects. L. — N.Y., 1997.

Judy R.W., D'Amico C. Workforce 2000. Work and Workers in the 21st Century. Indianapolis (In.), 1997.

Kadlec Ch.W. Dow 100,000: Fact of Fiction. N.Y., 1999.

Kahn H., Wiener A. The Next Thirty Three Years: A Framework for Speculation // Daedalus. Summer 1967.

Kattoulas V. Midnight Run // Newsweek. 1999. January 11. P. 40.

Katz R. Japan: The System That Soured. The Rise and Fall of Japanese Economic Miracle. Armonk (N.Y.) — L., 1998.

Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998.

Kemenade W., van. China, Hong Kong, Taiwan, Inc. N.Y., 1997.

Kennedy P. Preparing for the Twenty-First Century. L., 1994.

Kennedy P. The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. N.Y., 1988.

Kindleberger Ch.P. World Economic Primacy: 1500 to 1990. N.Y. — Oxford, 1996.

Kiplinger K. World Boom Ahead. Why Business and Consumers Will Prosper. Wash., 1998.

Kirk D. Sell-Off in Seoul Drags Stocks to 13-Month Low // International Herald Tribune. 2000. May 23.

Knowledge for Development. World Development Report 1998/99. Wash. — Oxford, 1999.

Kobrin S.J. The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy // Dunning J.H. (Ed.) Governments, Globalization, and International Business. Oxford, 1997.

Koch R. The Third Revolution. Creating Unprecedented Wealth and Happiness for Everyone in the New Millenium. Oxford, 1998.

Kohli A. Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's "Developmental State" // Woo-Cumings M. (Ed.) The Developmental State. Ithaca (N.Y.) — L., 1999.

Kosai Y. The Era of High-Speed Growth: Notes on the Postwar Japanese Economic System. Tokyo, 1986.

Kotler P., Jatusripitak S., Maesincee S. The Marketing of Nations. A Strategic Approach to Building National Wealth. N.Y., 1997.

Kreinin M.E., Lowinger T.C., Lal A.K. Determinants of Inter-Asian Direct Investment Flows // Dunning J.H. (Ed.) Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Amsterdam — Oxford, 1999.

Krugman P. The Age of Diminishing Expectations. US Economic Policy in the 90s. 3rd ed. Cambridge (Ma.) — L., 1998.

Krugman P. Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? // Ohmae K. (Ed.) The Evolving Global Economy. Making Sense of the New World Order. Boston, 1995.

Krugman P. From Japan, Lessons on How Not to Run an Economy // International Herald Tribune. 2000. August 14.

Krugman P. The Myth of Asia's Miracle // Foreign Affairs. 1994. No 6.

Krugman P. Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminishing Expectations. N.Y. — L., 1994.

Krugman P. Pop Internationalism. Cambridge (Ma.) — L., 1998.

Kuttner R. The Economic Illusion. False Choices Between Prosperity and Social Justice. Philadelphia, 1991.

Kuttner R. The End of Laissez-Faire. National Purpose and the Global Economy After the Cold War. Philadelphia (Pa.), 1991.

Kynge J. China Hopes to Turn Corner on Growth // Financial Times. 2000. February 29.

Kynge J. China's GDP Growth at 8.2% // Financial Times. 2000. July 19.

Kynge J. China's Star Rises // Financial Times. 2000. July 25.

Kynge J. China's GDP Data Raise Growth Hopes.

Lacayo R. IMF to the Rescue // Time. 1997. December 8.

LaFeber W. The Clash. US-Japanese Relations throughout History. N.Y. — L., 1997.

Lal D. The Poverty of 'Development Economics'. Cambridge (Ma.), 1985.

Lam W.W-L. The Era of Jiang Zemin. Singapore — N.Y., 1999.

Landers P. Consumer Spending Continues to Languish Among Japanese // The Wall Street Journal Europe. 2000. August 8.

Landers P. Japan's GDP Contracted 1.4% in Fourth Quarter of 1999 // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 14.

Landes D.S. The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor. L., 1998.

Larimer T. No Place For Strangers // Time. 1998. April 6.

Laue Th., von. The World Revolution of Westernization. The Twentieth Century in Historical Perspective. N.Y. — Oxford, 1987.

Lee E. The Asian Financial Crisis: The Challenge for Social Policy. Geneva, 1998.

Leggett K. China Tries Reforms of Its Private Sector in Bid to End Slump // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 13.

Levy M., Jr. Modernization and the Structure of Societies: A Setting for International Affairs. Vol. 1-2. Princeton (N.J.), 1966.

Li C. China: The Consumer Revolution. Singapore — N.Y., 1998.

Lind M. The Next American Nation. The New Nationalism and the Fourth American Revolution. N.Y., 1995.

Luttwak E. Turbo-Capitalism. Winners and Losers in the Global Economy. L., 1998.

MacIntyre D. Spend, Japan, Spend // Time. 1998. April 20.

Maddison A. Growth Acceleration and Slowdown in Historical and Comparative Perspective // Myers R.H. (Ed.) The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development. Stanford (Ca.), 1996.

Madrick J. The End of Affluence. The Causes and Consequences of America's Economic Dilemma. N.Y., 1995.

Mahathir bin Mohammad. The Way Forward. L., 1998.

Mandel M.J. The High-Risk Society. Peril and Promise in the New Economy. N.Y., 1996.

Mann M. As the Twentieth Century Ages // New Left Review. 1995. November-December.

Marber P. From Third World to the World Class. The Future of Emerging Markets in the Global Economy. Reading (Ma.), 1998.

Martin M. A New Milestone in US Expansion //International Herald Tribune. 2000. March 31.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y., 1970.

Mason M. Development and Disorder. A History of the Third World since 1945. Hanover — L., 1997.

Mason M. Historical Perspectives of Japanese Direct Investment in Europe // Mason M., Encarnation D. (Eds.) Does Ownership Matters? Japanese Multunationals in Europe. Oxford, 1995.

Mayer M. Suharto Family Values // Newsweek. 1998. May 18.

Mazarr M.J. Global Trends 2005. An Owner's Manual for the Next Decade. N.Y., 1999.

McCarthy T. Indonesia on the Brink // Time. 1998. March 23.

McGeary J. The Next China // Time. 1997. March 3.

McKinnon R.I., Ohno K. Dollar and Yen. Resolving Economic Conflict between the United States and Japan. Cambridge (Ma.) — L., 1997.

McLeod R.H., Garnaut R. (Eds.) East Asia in Crisis. From Being a Miracle to Needing One? L. — N.Y., 1998.

McNulty S. Slow Reform Progress Puts Investors off Malaysia // Financial Times. 2000. August 16.

McRae H. The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995.

Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J. Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future? L., 1992.

Meier G.M. Leading Issues in Economic Development. 6th ed. N.Y. — Oxford, 1995.

Meier G.M., Seers D. (Eds.) Pioneers in Development. N.Y. — Oxford, 1984.

Melloan G. Japan Needs More than a New Political Shuffle // The Wall Street Journal Europe. 2000. June 6.

Miklethwait J., Wooldridge A. A Future Perfect. The Essentials of Globalization. N.Y., 2000.

Mitchell K., Beck P., Grubb M. The New Geopolitics of Energy. L., 1996.

Mobius J.M. Mobius on Emerging Markets. L., 1996.

Montagnon P. Still no Miracle Alternative to Reform for Asian Economies // Financial Times. 2000. June 2.

Moody K. Workers in a Lean World. Unions in the International Economy. L. — N.Y., 1997.

Morgan G. Images of Organization. Thousand Oaks — L., 1997.

Morrison I. The Second Curve. Managing the Velocity of Change. L., 1996.

Morton C. Beyond World Class. Houndmills — L., 1998.

Myrdal G. The Challenge of World Poverty: A World Anti-Poverty Program in Outline. N.Y., 1970.

Murphy R.T. Japan's Economic Crisis // New Left Review. Second Series. 2000. January-February. No 1.

Murray G. Vietnam: Dawn of a New Market. N.Y., 1997.

Naisbitt J. Global Paradox. N.Y., 1995.

Naisbitt J. Megatrends Asia. The Eight Asian Megatrends that are Changing the World. L., 1996.

Nakamoto M. Surge in Japanese Bankruptcies // Financial Times. 2000. August 15.

National Income and Product Accounts, 1947-1965. Wash., 1967.

Naughton B. China: Domestic Restructuring and a New Role in Asia // Pempel T.J. (Ed.) The Politics of Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999.

Neef D., Siesfeld G.A., Cefola J. (Eds.) The Economic Impact of Knowledge. Boston (Ma.) — Oxford, 1998.

Nelson J.I. Post-Industrial Capitalism. Exploring Economic Inequality in America. Thousand Oaks — L., 1995.

Newsweek. 1998. June 1.

Newsweek. Special Issue. November 1998 — February 1999.

The Nikkey Weekly. 2000. March 6.

Niskanen W.A. Reaganomics. An Insider's Account of the Policies and the People. N.Y. — Oxford, 1988.

Nuernberger Ph. Mastering the Creative Process // The Futurist. 1984. Vol. XVIII. No 4.

Nurske R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. L., 1953.

OECD. National Accounts Statistics. Detailed Tables. 1960-1970. P., 1971.

Ohmae K. Not Another Hashimoto, Please! // Newsweek. 1998. July 27.

Ohmae K. The Borderless World. Power and Strategy in the Global Marketplace. N.Y., 1990.

Ohmae K. The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies. N.Y., 1995.

On-Kwok L., So A.Y. Hong Kong and the Newly Industrializing Economies: From Americanization to Asianization // Postiglione G.A., Tang J.T.H. (Eds.) Hong Kong's Reunion with China. The Global Dinensions. Armonk (N.Y.) — L., 1997.

Ono Y. Nissan Motor Posts a Large Net Loss for Latest Year // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 22.

Palat R.A. (Ed.) Pacific-Asia and the Future of the World System. Westport (Ct.), 1993.

Parsons T. The Evolution of Societies. Englewood Cliffs (N.J.), 1977.

Paterson M. Global Warming and Global Politics. L. — N.Y., 1996.

Pempel T.J. The Developmental Regime in a Changing World Economy // Woo-Cumings M. (Ed.) The Developmental State. Ithaca (N.Y.) — L., 1999. *Pempel T.J.* (Ed.) The Politics of Asian Economic Crisis. Ithaca (N.Y.) — L., 1999.

Pempel T.J. Regime Shift. Comparative Dynamics of the Japanese Political Economy. Ithaca (N.Y.) — L., 1998.

Perkins A.B., Perkins M.C. The Internet Bubble. N.Y., 1999.

Phelps E. Europe's Stony Ground for the Seeds of Growth // Financial Times. 2000. August 9.

Phongpaichit P., Baker Ch. Thailand's Boom and Bust. Chiang Mai (Thailand), 1998.

Pierson Ch. Beyond the Welfare State? The New Political Economy of Welfare. Cambridge, 1995.

Pilzer P.Z. Unlimited Wealth. The Theory and Practice of Economic Alchemy. N.Y., 1990.

Plender J. Emerging from the Gloom // Financial Times. 2000. April 11.

Plender J. A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997.

Pomfret R. Asian Economies in Transition. Reforming Centrally Planned Economies. Cheltenham (UK) — Brookfield (US), 1996.

Porter G., Brown J.W. Global Environmental Politics. 2nd ed. Boulder (Co.), 1996.

Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. Houndmills — L., 1990.

Porter M. Japan's Twin Demons // Financial Times. 2000. July 5.

Porter M.E., Takeuchi H., Sakakibara M. Can Japan Compete? Houndmills — L., 2000.

Powell B. Hiccup? Or Global Meltdown? // Newsweek. 1997. December 29.

Powell B., Kattoulas V. The Lost Decade // Newsweek. 1998. July 27.

Prebisch R. Growth, Disequilibrium, and Disparities: Interpretation of the Process of Economic Development // Economic Survey of Latin America. N.Y., 1949.

Preston H.H. Internet Spurs Rumblings of a Venture-Capital Revolution // International Herald Tribune. 2000. March 25—26.

Raeburn P. A Little Energy Conservation Would Go a Long Way // Business Week. 2000. July 17.

Ratner J. Europeans Enjoy US Shopping Spree // Financial Times. 2000. August 16.

Reich R.B. Tales of a New America. The Anxious Liberal's Guide to the Future. N.Y., 1987.

Reich R.B. The Work of Nations. Preparing Ourselves to 21st Century Capitalism. N.Y., 1992.

Rex J. Transnational Migrant Communities and the Modern Nation-State // Axtmann R. (Ed.) Globalization and Europe. Theoretical and Empirical Investigations. L. — Wash., 1998.

Rifkin J. The End of Work. N.Y., 1995.

Roberts D. China's Wealth Gap // Business Week. European edition. 2000. May 8.

Robinson R., Goodman D.S.G. (Eds.) The New Rich in Asia. Mobile Phones, McDonald's and Middle-Class Revolution. L. — N.Y., 1996.

Robinson W.I. Promoting Polyarchy. Globalization, US Intervention, and Hegemony. Cambridge, 1998.

Rodrik D. The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. Wash., 1999.

Rohwer J. Asia Rising. How History's Biggest Middle Class Will Change the World. L., 1996.

Roos J., Roos G., Dragonetti N.C., Edvinsson L. Intellectual Capital. Navigationg the New Business Landscape. N.Y., 1997.

Rosecrance R. The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century. N.Y., 1999.

Rosenberg N. Uncertainty and Technological Change. // Landau R., Taylor T., Wright G. (Eds.) The Mosaic of Economic Growth. Stanford (Ca.), 1996.

Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // Economic Journal. 1943. June-September.

Rosensweig J.A. Winning the Global Game. A Strategy for Linking People and Profits. N.Y., 1998.

Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. 3rd ed. Cambridge, 1995.

Rostow W.W. Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present With a Perspective on the Next Century. N.Y. — Oxford, 1990.

O'Rourke K.H., Williamson J.G. Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. Cambridge (Ma.) — L., 1999.

Rowen H.S. The Political and Social Foundations of the Rise of East Asia: An Overview // Rowen H.S. (Ed.) Behind East Asian Growth. The Political and Social Foundations of Prosperity. L. — N.Y., 1998.

Ryrie W. First World, Third World. N.Y., 1995.

Sakaiya T. What is Japan? Contradictions and Transformations. N.Y. — Tokyo, 1993.

Sancton T. The French Connected // Time. 2000. June 12.

Sandler T. Global Challenges. An Approach to Environmental, Political and Economic Problems. Cambridge, 1997.

Sanghera S. US Growth Stronger in First Quarter // Financial Times. 2000. May 26.

Sayer A., Walker R. The New Social Economy: Reworking the Division of Labor. Cambridge (Ma.) — Oxford (UK), 1994.

Scarlett L. Douing More With Less // Bailey R. (Ed.) Earth Report 2000. Revisiting the True State of the Planet. N.Y., 2000.

Schaeffer R.K. Understanding Globalization. The Social Consequences of Political, Economic, and Environmental Change. Lanham — N.Y., 1997.

Schneider B. The Barefoot Revolution: A Report to the Club of Rome. L., 1988.

Schuman M. South Korean Economic Surge Stokes Interest-Rate Debate // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 24.

Schuman M., et al. Korea's Economy Expands by 10.7% // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 23.

Schwartz P., Leyden P., Hyatt J. The Long Boom. A Vision for the Coming Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999.

Sender H. Daewoo's Foreign Creditors Face Decision on Debt-Buyout Proposal // The Wall Street Journal Europe. 2000. May 4.

Serril M.S. Can This Man Fix China? // Time. 1998. March 16.

Sherer P.M. Venture Capital Is Hedge Tool // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 24—25.

Shulman S. Owning the Future. Boston — N.Y., 1999.

Simes D. After the Collapse. Russia Seeks Its Place as a Great Power. N.Y., 1999.

Smil V. China's Environmental Crisis. An Inquiry into the Limits of National Development. Armonk (N.Y.) — L., 1993.

Smith C.S. Chinese Expansion Is Sharp but Uneven.

Snodgrass D.R. Education in Korea and Malaysia // Rowen H.S. (Ed.) Behind East Asian Growth. The Political and Social Foundations of Prosperity.

Solomon R. Money on the Move. The Revolution in International Finance Since 1980. Princeton (N.J.)., 1999.

Soros G. The Crisis of Global Capitalism [Open Society Endangered]. L., 1998.

Spaeth A. Big Kid on the Block // Time. 1997. September 29.

Spaeth A. Calling Japan // Time. 1998. February 16.

Spaeth A. Sinking Feeling // Time. 1998. June 22.

Spulber N. The American Economy. The Struggle for Supremacy in the 21st Century. Cambridge, 1997.

Staley E. World Economic Development: Effects on Advanced Industrial Countries. Montreal, 1944.

The State in a Changing World. World Development Report 1997. Wash. — Oxford, 1997.

Statistical Abstract of the United States. 1995. Wash., 1995.

Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y. — L., 1997.

Strange S. Casino Capitalism. Manchester, 1997.

Strange S. Mad Money. Manchester, 1998.

Strom S. Japanese Joblessness Hits a Record, but Government is Optimistic // International Herald Tribune. 2000. April 1—2.

Strom S. Japan Takes Risky Step to Bail Out Ailing Retailer // International Herald Tribune. 2000. July 1—2.

Sunkel O. National Development Policy and External Dependence in Latin America // Journal of Developmental Studies. 1969. October.

Sutherland P.D. Managing the International Economy in the Age of Globalisation. Wash. (D.C.), 1998.

Taylor J. Sustainable Development: A Model for China? // Dorn A. (Ed.) China in the New Millenium. Market Reforms and Social Development. Wash., 1998.

Taylor J., VanDoren P. Soft Energy Versus Hard Facts // Bailey R. (Ed.) Earth Report 2000. Revisiting the True State of the Planet. N.Y., 2000.

Tett J. Japan Passes US as Top Issuer of Public Debt // Financial Times. 2000. March 4-5.

Tett G. Japanese Investors Haunted by Turmoil of '98 // Financial Times. 2000. July 20.

Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy. L., 1999.

Thurow L.C. Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y., 1993.

Tilton M.C. Regulatory Reform and Market Opening in Japan // Carlile L.E., Tilton M.C. (Eds.) Is Japan Really Changing Its Ways? Regulatory Reform and the Japanese Economy. Wash. (D.C.), 1998.

Time. 2000. February 21.

Tinbergen J. The Design of Development. L., 1958.

Toffler A. Future Shock. N.Y., 1971.

Touraine A. Critique de la modernite. P.,1992.

Touraine A. Modernity and Cultural Specificities / Modernity and Identity: A Simposium. Culture, Economy and Development // International Social Science Journal. P., 1988. November.

Touraine A., Hartmann J., Hakiki-Talahite F., et al. Quel emploi pour les jeunes? Vers des stratégies novatrices. P., 1988.

Toynbee P. Who's Afraid of Global Culture? // Hutton W., Giddens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. L., 2000.

El trimestre economico. Mexico, 1971. No 2.

Ueda K. Why the Bank of Japan Can't Target Inflation // The Wall Street Journal Europe. 2000. March 6.

Usher R. Ivan the Ill // Time. 2000. February 21.

Valladao A.G.A. The Twenty-First Century Will Be American. L. — N.Y., 1996.

Vines S. Hong Kong: China's New Colony. L., 1998.

Vogel E.F. The Four Little Dragons. The Spread of Industrialization in East Asia. Cambridge (Ma.) — L., 1991.

Vogel E. Japan as Number One: Lessons for America. Cambridge (Ma.) — L., 1979.

Volcker P. The Sea of Global Finance // Hutton W., Giddens A. (Eds.) On the Edge. Living with Global Capitalism. L., 2000.

Wallerstein I. Geopolitics and Geoculture. Essays on the Changing World-System. Cambridge, 1991.

Wallerstein I. The Present State of the Debate on World Inequality // Wallerstein I. (Ed.) World Inequality. Origins and Perspectives on The World System. Montreal, 1975.

The Wall Street Journal Europe. 2000. June 15.

The Wall Street Journal Europe. 2000. August 17.

Wehrfritz G. Shop Till You Drop — Please // Newsweek. 1998. November 30.

Weiss L. The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era. Cambridge, 1998.

Weizsaecker E.U., von. Earth Politics. L. — Atlantic Highlands (N.J.), 1994.

Wessel D. Western Europe Leads Surge in Cross-Border M&A Deals // The Wall Street Journal Europe. 2000. July 19.

Whalen J. Gas Dispute in Russia Highlights Threat of Future Power Outages // The Wall Street Journal Europe. 2000. April 12.

Whalen J. Russia Aluminium Barons Will Unite Their Assets // The Wall Street Journal Europe. 2000. April 18.

Wines M. Little by Little, Russia Claws Its Way Back // International Herald Tribune. 2000. June 3-4.

Winslow Ch.D., Bramer W.L. FutureWork. Putting Knowledge to Work in the Knowledge Economy. N.Y., 1994.

Wolf Ch., Jr. China: An Emerging "Economic Superpower"? // Dorn J.A. (Ed.) China in the New Millenium: Market Reforms and Social Development. Wash., 1998.

Wolf M. Greenspan Reaps the Whirlwind // Financial Times. 2000. May 24.

Woodruff D. Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca (N.Y.) — L., 1999.

The World Bank. The Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. Oxford, 1993.

World Economic and Social Survey 1996.

World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. October 1997. Wash., 1997.

World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. May 1998. Wash., 1998.

World Economic Outlook. May 1999. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. Wash., 1999.

The World in 2020. Towards a New Global Age. P., 1997.

World Resources 1998-1999. N.Y. — Oxford, 1998.

Yearbook of Labour Statistics, 1995. Geneve, 1996.

Yergin D., Stanislaw J. The Commanding Heights. The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World. N.Y., 1998.

Yip G.S. Asian Advantage. Key Strategies for Winning in the Asia-Pacific Region. Reading (Ma.), 1998.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 5

Глава первая. ИДЕЯ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ В XX ВЕКЕ 13

Теории ускоренной вестернизации 17
Альтернативные теории развития 25
Постиндустриальная трансформация и упадок теорий "догоняющего" развития 35

Глава вторая. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДПОСЫЛКИ КРИЗИСА МОДЕЛИ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ 48

Становление постиндустриального общества и фундамент его устойчивости 51
Этапы развития постиндустриального общества 62
Самодостаточность западной цивилизации 75

Глава третья. ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МОДЕЛИ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ 94

Глава четвертая. ЯПОНСКОЕ "ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО": ОЧЕВИДНЫЙ УСПЕХ ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НЕУДАЧА? 120

Основы успеха японской модели в 60-е и 70-е годы ... 122
На пороге кризиса 132
Sic transit gloria mundi 139
Экономический "багаж" для нового столетия 149

Глава пятая. ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ: ОТ БУМА К КРИЗИСУ 161

Индустриализация стран Азии в 70-е — 90-е годы .. 163
Кризис и его уроки 174
Жизнь после смерти 188

Глава шестая. КИТАЙ: ОБЩИЕ СУДЬБЫ ИЛИ ОСОБЫЙ ПУТЬ? 199

Начало реформ и сегодняшнее состояние экономики 200
Источники ускоренного экономического роста 206
Проблемы и перспективы 222

Глава седьмая. РОССИЯ: НЕСБЫТОЧНЫЕ НАДЕЖДЫ И РЕАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ 233

Особенности СССР как индустриальной державы 234
Крах сверхдержавы. Первый этап реформ (1985-1995 годы) 241
Отсутствие предпосылок "догоняющего" развития в 90-е годы 251

Заключение 267

Библиография 275

Иноземцев В.Л.

И 67 **Пределы "догоняющего" развития** / В.Л. Иноземцев. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2000. — 295 с. — (Экон. проблемы на рубеже веков).

ISBN 5-282-02047-5

УДК 330.34(5)
ББК 65.011

Научное

Владислав Леонидович Иноземцев

ПРЕДЕЛЫ "ДОГОНЯЮЩЕГО" РАЗВИТИЯ

Корректор *Л.П. Пономаренко*
Компьютерная верстка *Е.А. Чистовой*

ЛР № 064956 от 29.01.97 г.

Подписано в печать 18.10.2000 г. Формат 84 x 108 1/32.
Бумага офсетная. Гарнитура "Антиква".
Усл. печ. л. 15.54. Тираж 3000 экз.
Зак. № 5651 Изд. № 7697.

ЗАО "Издательство "Экономика", 121864, Москва, Бережковская наб., 6.

ОАО «Типография "Новости"», 107005, Москва, ул. Фр. Энгельса, 46

ISBN 5-282-02047-5

9 785282 020472 >